# 最新公司的工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-16

*公司的工作总结报告一在回忆过去的一年的点点滴滴，充满了感恩：1 在负责铭华的发货、收货、及排产方面上学到的最多：a) 让我懂得沟通的重要性。b) 让我懂得一个工厂的运作时怎么样的，需要什么的条件c) 让我懂得作为一个好的管理员，不是去拼命做...*

**公司的工作总结报告一**

在回忆过去的一年的点点滴滴，充满了感恩：

1 在负责铭华的发货、收货、及排产方面上学到的最多：

a) 让我懂得沟通的重要性。

b) 让我懂得一个工厂的运作时怎么样的，需要什么的条件

c) 让我懂得作为一个好的管理员，不是去拼命做事情，而是去如果进行沟通，抓住员工的心。

d) 让我懂得当一个老板的条件=技术+管理，技术和管理是相辅相成的。

e) 让我懂得要抓住一个人的心，必须要先服务。

2在做刘经理交代做的事情中也学到了很多：

a) 有时候在核算一些东西时让我想到一些事情，脑袋又开了窍。

b) 在做主管的考核表中学到了，绩效的重要性，对于管理的方便。

c) 每次在做事情时就会想到，什么才是她想要的。

d) 在每次的例会当中学到很多，感触最深的是：先讲公司的方针和制度再对管理员的批评的方法。

3 在计划组这个小团队中我学到了很多：

a) 懂得如何去顺服，去沟通

b) 懂得整个生产的运作

c) 懂得如何去排产、报货、材积的计算

4 在核对外发加工费时学到了：

a) 发现一些流程的问题，并想到如何去做才能更好

b) 做核对必须要认真、细心

5在核查工作中学到了：

a) 以查促管是一个很好的方法

b) 以数据来说话，很有说服力

c) 沟通的总要性

6 在做生产部主要数据及原料分析时，了解生产部的成绩、问题及改进措施。

20\_\_年是感恩成长的一年也是亏欠的一年：

1 20\_\_年对公司没有什么作为、贡献

2 粗心，做完事没有核对的习惯，导致挺多错误比如：核对11月份外发剪边的失误、晨果退货数据的汇总失误等

3 做事情很拖拉，积极性不够，有时候偷懒，没有做好自己的本分。

4 有时候说话时会顶上级

5 团队精神不够，有时候昌凯来问我事情时，我的太度不好

6 表达能力及差，沟通能力差

下一年计划

1 发挥主观能动性，加强团队精神，做好本分

2 做好核查员的工作，保持生产部数据的准确性

3 积极主动的帮助领导的压力，提供准确数据，以确定考核方案

4 改掉坏毛病，细心认真工作

**公司的工作总结报告二**

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它能够给人努力工作的动力，因此我们要做好归纳，写好总结。下面小编给大家带来公司的工作总结范文，希望大家喜欢!

20\_\_年，我司实收毛保费\_\_\_\_万元，同比增长\_%，已赚净保费\_\_\_万元，净利润\_\_\_万元，赔付率为\_\_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区财险市场变化及20\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产财险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20\_\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产财险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\_\_地区现有10家(中国财保、中国\_\_、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产财险业务和短期健康险业务的财险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供财险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他财险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他财险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车财险、家庭财产财险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车财险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁财险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业财险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子财险存在财险费低，保障范围大、财险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家财险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他财险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司财险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元财险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业财险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

20\_\_年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。\_\_市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

一、工作总结

在过去的一年里，\_\_以极高的消化速度和消化率顺利占领\_\_市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到\_%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到\_万元，回笼资金\_万元。

\_月份，四期项目\_楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中\_楼已顺利于20年元旦开盘，然后\_也将于20\_\_年春节前开盘。元旦\_\_的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20\_\_年的开门红，在\_\_市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年\_月份，我们\_\_荣获中国房地产业协会评选的“20\_\_—20\_\_年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司\_\_等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20\_\_年度中国房地产年度经理人奖”和“20\_\_年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，\_楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的.筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了\_\_这样的大型商家，\_\_的进入，将成为\_\_地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了\_\_社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

二、工作计划

同事们，20\_\_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们\_\_房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

(一)物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们\_\_在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

1。是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

2。是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

3。是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在\_\_公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

4。是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(二)公司内部管理方面

1。是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

2。是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

(三)工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

时间过得很快，在恩扬一下子就快两年了，在恩扬这个大团队中，我学到很多的东西，感谢恩扬提供的平台，也很感谢陈总、刘经理及恩扬的各个人帮助，让我很快的成长。

在回忆过去的一年的点点滴滴，充满了感恩：

1 在负责铭华的发货、收货、及排产方面上学到的最多：

a) 让我懂得沟通的重要性。

b) 让我懂得一个工厂的运作时怎么样的，需要什么的条件

c) 让我懂得作为一个好的管理员，不是去拼命做事情，而是去如果进行沟通，抓住员工的心。

d) 让我懂得当一个老板的条件=技术+管理，技术和管理是相辅相成的。

e) 让我懂得要抓住一个人的心，必须要先服务。

2在做刘经理交代做的事情中也学到了很多：

a) 有时候在核算一些东西时让我想到一些事情，脑袋又开了窍。

b) 在做主管的考核表中学到了，绩效的重要性，对于管理的方便。

c) 每次在做事情时就会想到，什么才是她想要的。

d) 在每次的例会当中学到很多，感触最深的是：先讲公司的方针和制度再对管理员的批评的方法。

3 在计划组这个小团队中我学到了很多：

a) 懂得如何去顺服，去沟通

b) 懂得整个生产的运作

c) 懂得如何去排产、报货、材积的计算

4 在核对外发加工费时学到了：

a) 发现一些流程的问题，并想到如何去做才能更好

b) 做核对必须要认真、细心

5在核查工作中学到了：

a) 以查促管是一个很好的方法

b) 以数据来说话，很有说服力

c) 沟通的总要性

6 在做生产部主要数据及原料分析时，了解生产部的成绩、问题及改进措施。

20\_\_年是感恩成长的一年也是亏欠的一年：

1 20\_\_年对公司没有什么作为、贡献

2 粗心，做完事没有核对的习惯，导致挺多错误比如：核对11月份外发剪边的失误、晨果退货数据的汇总失误等

3 做事情很拖拉，积极性不够，有时候偷懒，没有做好自己的本分。

4 有时候说话时会顶上级

5 团队精神不够，有时候昌凯来问我事情时，我的太度不好

6 表达能力及差，沟通能力差

下一年计划

1 发挥主观能动性，加强团队精神，做好本分

2 做好核查员的工作，保持生产部数据的准确性

3 积极主动的帮助领导的压力，提供准确数据，以确定考核方案

4 改掉坏毛病，细心认真工作

一、主要工作情况

1、学习提高

1)重视理论学习，坚定以公司为家的信念，明确工作宗旨。

认真学习，积极参加公司及部门组织的相关活动，能针对本职岗位特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确理顺自己的工作。时刻牢记公司企业文化“\_\_”等理念，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2)加强业务学习，提高工作能力，努力开展、实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极聆听领导的指导，向同事请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3)勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，协助领导建立健全各项制度、流程，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为工作的正常开展提供了有效保证。

二、工作开展进步与不足：

1)进步：在\_\_业务工作过程中，公司领导给予的专业指导，让我受益匪浅，理论知识和业务技能得到了双重提高，对自己今后把工作水平提升到更高层次起到了非常重要的支撑助推作用。

2)不足：一个月的时间，工作有进步，但也存在许多不足之处，主要有以下几点。

◆对于公司及部门的规章制度、工作流程了解的还不够透彻，导致工作中走了一些不必要的弯路，对工作进程产生了一定的影响。

◆沟通协调能力没有达到公司、部门及岗位工作的要求，工作中缺乏大胆协调的作风，主动性不积极，做事比较被动，情绪不够高涨。

◆业务能力尚需提高，实践经验与理论知识都需进行突破提高。

公司员工月工作总结表

1、熟悉仓库里面的产品。仓库保管员顾名思义就是保管好仓库里的每一件物品，做好物品的进，出库记录。从接手这份工作起首先做好每件产品的库存数量，包括成品、半成品以及原材料，熟悉产品名称，有利于日后的工作。

2、合理做好产品进出库记录，进库时做好数量统计，检查产品包装整洁及卫生问题，包装不干净一律不得入仓库。做到产品先进先出原则，并对产品摆放整齐有序。

3、配合其他部门同事做好发货工作，发货产品时一律凭有效销售单来发货。

4、定期做好仓库的盘点工作，做到日清月结，手工帐、出入库单及产品做到账账相符，并做好当月报表交由财务那里。

5、对于半成品要合理利用，定期处理，降低库存成本。

存在的问题及原因：

1、发货时数量有误，由于点数不仔细，工人上货时没有在旁边看导致了在客户那边出现了数量不对。

2、月底盘库时发现少量原材料的实际数量与账本不符，原材料出现误差是由于把废品放在一起点了。

20\_\_年，是我们\_\_运输公司稳步发展的一年。回顾这一年的工作，我1月至8月在材料科(配件计划员)负责叉车、吊车、汽车装饰用品的计划和采购。8月至今到涤纶车队任副队长负责车队车辆的配件和修理(包括叉车、北方奔驰、五十铃等)，还有5s管理工作，工作复杂而重要，有时要身兼数职

让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任;“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自已。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总结如下：

一、履职情况

一年来，我按照岗位要求严格履行着自己的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊

矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。发挥好了决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的5s管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

二、与时俱进，职务适应能力强

20\_\_年我的工作汲及面广，工作节奏快，业务知识理论性强，如果固步自封、疏于学习、不思进取，就会如同逆水行舟、不进则退。我自8月担任涤纶车队任副队长一职以来，我就始终把加强学习作为干好工作的基础，严格要求自己围绕工作重心时时学习、处处学习，不断调整学习思路、拓宽知识领域、更新知识结构，学习了业务办理工作方面知识，也学习和了解其他方面、其他领域的知识，既讲究了学习方法，端正了学习态度，更注重了学习效果，既做到了向书本学，更向实践学。

向领导、同事学，不断更新知识、气势磅礴知识储备、拓展知识领域，在学习实践中积累经验，经受锻炼，增长才干。通过学习，进一步解放了思想，活跃了思维，树立了一定的超前意识，具备了较快的接受新生事物，在工作中发挥主观能动性，打开新的工作局面的岗位适应能力。

三、存在的不足以及今后的打算

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为车队副队长，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

我将从以下几方面努力整改提高：一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识;二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对公司和车队各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在涤纶车队任副队长的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦!

<

★ 公司企业工作总结五篇</span

★ 20\_公司工作总结怎么写</span

★ 办公室个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 打工工作总结范文精选5篇</span

★ 公司会议总结报告优秀范文5篇</span

★ 公司年度工作总结与下年计划范文</span

★ 公司培训工作总结优秀范文5篇</span

★ 公司年度会议总结范文5篇</span

★ 运输公司工作总结优秀范文5篇</span

★ 20\_公司内部培训工作总结报告范文精选5篇</span[\_TAG\_h2]公司的工作总结报告三

20\_\_年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。\_\_市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

一、工作总结

在过去的一年里，\_\_以极高的消化速度和消化率顺利占领\_\_市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到\_%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到\_万元，回笼资金\_万元。

\_月份，四期项目\_楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中\_楼已顺利于20年元旦开盘，然后\_也将于20\_\_年春节前开盘。元旦\_\_的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20\_\_年的开门红，在\_\_市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年\_月份，我们\_\_荣获中国房地产业协会评选的“20\_\_—20\_\_年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司\_\_等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20\_\_年度中国房地产年度经理人奖”和“20\_\_年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，\_楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的.筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了\_\_这样的大型商家，\_\_的进入，将成为\_\_地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了\_\_社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

二、工作计划

同事们，20\_\_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们\_\_房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

(一)物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们\_\_在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

1。是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

2。是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

3。是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在\_\_公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

4。是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(二)公司内部管理方面

1。是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

2。是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

(三)工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**公司的工作总结报告四**

一、主要工作情况

1、学习提高

1)重视理论学习，坚定以公司为家的信念，明确工作宗旨。

认真学习，积极参加公司及部门组织的相关活动，能针对本职岗位特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确理顺自己的工作。时刻牢记公司企业文化“\_\_”等理念，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2)加强业务学习，提高工作能力，努力开展、实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极聆听领导的指导，向同事请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3)勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，协助领导建立健全各项制度、流程，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为工作的正常开展提供了有效保证。

二、工作开展进步与不足：

1)进步：在\_\_业务工作过程中，公司领导给予的专业指导，让我受益匪浅，理论知识和业务技能得到了双重提高，对自己今后把工作水平提升到更高层次起到了非常重要的支撑助推作用。

2)不足：一个月的时间，工作有进步，但也存在许多不足之处，主要有以下几点。

◆对于公司及部门的规章制度、工作流程了解的还不够透彻，导致工作中走了一些不必要的弯路，对工作进程产生了一定的影响。

◆沟通协调能力没有达到公司、部门及岗位工作的要求，工作中缺乏大胆协调的作风，主动性不积极，做事比较被动，情绪不够高涨。

◆业务能力尚需提高，实践经验与理论知识都需进行突破提高。

公司员工月工作总结表

1、熟悉仓库里面的产品。仓库保管员顾名思义就是保管好仓库里的每一件物品，做好物品的进，出库记录。从接手这份工作起首先做好每件产品的库存数量，包括成品、半成品以及原材料，熟悉产品名称，有利于日后的工作。

2、合理做好产品进出库记录，进库时做好数量统计，检查产品包装整洁及卫生问题，包装不干净一律不得入仓库。做到产品先进先出原则，并对产品摆放整齐有序。

3、配合其他部门同事做好发货工作，发货产品时一律凭有效销售单来发货。

4、定期做好仓库的盘点工作，做到日清月结，手工帐、出入库单及产品做到账账相符，并做好当月报表交由财务那里。

5、对于半成品要合理利用，定期处理，降低库存成本。

存在的问题及原因：

1、发货时数量有误，由于点数不仔细，工人上货时没有在旁边看导致了在客户那边出现了数量不对。

2、月底盘库时发现少量原材料的实际数量与账本不符，原材料出现误差是由于把废品放在一起点了。

**公司的工作总结报告五**

20\_\_年，是我们\_\_运输公司稳步发展的一年。回顾这一年的工作，我1月至8月在材料科(配件计划员)负责叉车、吊车、汽车装饰用品的计划和采购。8月至今到涤纶车队任副队长负责车队车辆的配件和修理(包括叉车、北方奔驰、五十铃等)，还有5s管理工作，工作复杂而重要，有时要身兼数职

让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任;“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自已。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总结如下：

一、履职情况

一年来，我按照岗位要求严格履行着自己的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊

矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。发挥好了决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的5s管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

二、与时俱进，职务适应能力强

20\_\_年我的工作汲及面广，工作节奏快，业务知识理论性强，如果固步自封、疏于学习、不思进取，就会如同逆水行舟、不进则退。我自8月担任涤纶车队任副队长一职以来，我就始终把加强学习作为干好工作的基础，严格要求自己围绕工作重心时时学习、处处学习，不断调整学习思路、拓宽知识领域、更新知识结构，学习了业务办理工作方面知识，也学习和了解其他方面、其他领域的知识，既讲究了学习方法，端正了学习态度，更注重了学习效果，既做到了向书本学，更向实践学。

向领导、同事学，不断更新知识、气势磅礴知识储备、拓展知识领域，在学习实践中积累经验，经受锻炼，增长才干。通过学习，进一步解放了思想，活跃了思维，树立了一定的超前意识，具备了较快的接受新生事物，在工作中发挥主观能动性，打开新的工作局面的岗位适应能力。

三、存在的不足以及今后的打算

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为车队副队长，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

我将从以下几方面努力整改提高：一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识;二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对公司和车队各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在涤纶车队任副队长的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦!

<

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