

最新饲料公司董事长工作总结 公司董事长个人工作总结(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

饲料公司董事长工作总结篇一

各位领导、同志们：

在龙年新春佳节即将来临之际，我们~~~~~厂今天在这里隆重召开20--年度总结表彰大会暨新年的迎春茶话会，这是一次辞旧迎新、继往开来的欢庆大会，也是一次总结经验、鼓舞士气的庆功大会，更是一次迎战来年、再创辉煌的誓师大会。在这里，我首先代表董事会向今天受到表彰的先进集体和先进个人表示衷心的祝贺！希望大家以此荣誉为动力，向更高的目标迈进。

刚才，总经理对过去一年的工作进行了总结，对新的一年工作任务进行了动员部署，讲得很好、很到位，准确表达了董事会的意见，我都赞成。

刚刚过去的20--年，我们厂取得了了不起的成绩：销售实现~~亿元，纳税达~千万元。这是我们~~厂的骄傲，是我们~~全体员工共同凝心聚力、团结拼搏的结果，是各级领导和地方党委政府关心支持的结果。在这里，我代表董事会，向大家表示衷心的感谢！

成绩只能代表过去，未来仍然面临挑战！20--年我们要保持荣誉、发展成绩，仍然需要我们全体~~人共同努力、共同拼搏、

共创辉煌!~~是我们大家共同的~~，不只是我们几个股东的~~。我们要有“厂荣我荣、厂衰我衰”的意识，~~发达了，我们~~人走出去都有面子;~~衰败了，我们~~人走出去腰杆子都挺不直。~~的财富是全体~~员工共同创造的，请大家相信我们新一届董事会，我们会正确处理好股东和员工的利益关系。俗话说：“大河有水小河满，大河无水小河干”。所以说，我们是同一条船上的乘客，应该同舟共济;我们是同一根绳子上的“蚂蚱”，应该一起蹦达。为了我们~~的明天，我们要以厂为家，凝心聚力，共同奋斗。

饲料公司董事长工作总结篇二

时光流逝[]20xx年在董事长的帮忙与支持下，各位同事的密切配合下，本人在工作中秉承着公司发展的管理模式与理念，坚持、认真、务实的工作作风，用心发现工作中出现的问题并探寻解决的办法，努力做好本职工作，基本完成上级领导交办的各项工作任务。现将20xx年的工作状况汇报如下：

20xx年董事长将工作重心放在了总部的经营部、财务部、项目部、人力资源部门上，而我本人的工作重心也部分转移到协助财务审核、负责人力资源部绩效考核的模块，除了董事长安排的日常事务，同时协助董事长的一些日常工作。为董事长各项工作及时、准确、高效的开展带来了基础保障。确保了各部门之间工作的顺利沟通，建立健全公司统一、高效的工作体系。

3、公司管理制度、规章制度

工作的流程就是轻重缓急四个档次，最重要的是结合公司的相关制度能将工作分清主次，分清急缓（大部分人员‘包括部门负责人’不以大局为重，永远将自己的利益放在前头，没有真正的满足企业的需求，更没有思考到自己的做法已经影响了林达的企业形象）。

- 4、董事长部分活动、内外部接待的安排、报销单据的整理等工作；
- 5、严格执行总经办保密制度，做好各项保密工作；
- 6、协助董事长收集、整理经营、财务、人资各项数据及整合信息；
- 7、协助董事长处理公司各种日常事务及与各部门之间的协调与沟通；

在财务人员用心主动的配合下，完成了20xx年财务审核工作。因财务部相对公司而言是十分重要的部门，每个细节决定了数据的真实性与及时性，账务输入与审核工作尤其重要，在每月审核账务的工作过程中就每月账务方面出现的细节问题提出以下推荐：

- 1、做账人员输入单据时应核实好数据的准确性，财务经理审核应加倍细致。
- 2、账务反复修改次数过多，及时反馈率不高，沟通不到位。
- 3、单据的归类整理不够准确，有时会出现名称与资料不符，不便审核。

- 1、协助人力资源部制定了2014年招聘计划与落实工作。
- 2、新员工招聘人数共计到达20多人，在公司就职过的员工人数8人，目前仍在职的员工有3人（总部与项目部）。
- 3、协助人力资源部制定、修改公司管理办法约23项（包括；物资部、经营部、项目部、采购部、行政部）。
- 4、协助人力资源部完善各项绩效考核及岗位评分工作，其中

包括，各部门岗位价值评分、工作态度、潜力行为评分，各部门负责人绩效考核指标及硬性指标资料，协助完善项目部部分工长、班长、项目经理绩效考核指标与硬性指标的资料调整。

5、协助人力资源部拟定下发公司与项目部内部的相关文件。

1、协助行政部完成有关内蒙古包头中央公园工亡事件处理工作。

2、协助物资部建立有关周转料及大中型材料的管理办法（3个）。

回顾20xx年的工作，成绩的取得与董事长正确指示、各部门领导的支持和同事们的团结协作是密不可分的。在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后就应时刻注意和改善的：

1、本职业业务潜力更要加强

认真总结这一年来的工作，自己的职责范围内还有一些不尽人意的地方，个性是在自身专业知识、对建筑行业的了解程度，各岗位的工作特质了解的都还有所欠缺。因此，本人要在20xx年要努力学习先进管理知识和专业知识，提升自己的管理水平。

2、进一步加强与各部门的沟通，提高思想修养

进一步加强各部门负责人与同事、项目部之间的交流与沟通，树立榜样，增强服务意识，协助企业增强凝聚力和向心力，为公司发展排除障碍，提高思想层面的知识。具备综合优秀的素质，树立正确的人生价值观。

作为一名助理，在工作中有时会显得毛毛糙糙，办事稍不甚

妥当。但当别人给出合理意见或推荐时，我总是坦然理解，努力进取，努力告诫自己：换个角度思考事情可能会做的更好。

3、个人素质提升

在工作、学习中我认真听取董事长及前辈们所传授的丰富经验、人生道理，认真记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，认真投入，认真学习。学习中我感到人人都是我的老师，我反而变得渺小，要学的东西还很多。在空余时间，我会网上查询有关建筑行业项目生产的相关资料，并深入了解项目部的工作特性与各工种员工的工作职责，工作资料，深切的感受到了前线员工的艰辛与思念家乡的乡音。我也深刻的感受到了学习对自己的帮忙确实很大。

4、思想及行为管理工作资料

2、在各个部门完成总经办下发的各项工作任务这一点执行力上，我是个靠言谈与制度相结合解决问题的人，如果工作上出现不协调、不落实的问题，或者工作职责心不强没有按要求完成工作的，首先我会以面谈形式沟通，帮忙分析问题的轻与重，缓与急，分析问题的严重性，大多数能够解决存在的问题，遇到顽固不灵的会采取公司相关的惩罚制度做些轻度警告，所以我既做了曹操也当了刘备。

为全面提升员工的工作职责心，为公司管理工作迈上新的台阶上，作为董事长助理我应严格遵守公司制定的规章制度树立良好的榜样，恪守原则。对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则，有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

即将展开的20xx年，在新的一年里，我们将围绕在董事长的英

明领下，在上级主管部门的指导下，扎实工作，为完成xx集团目标管理年的发展而献上自己的微薄之力，为全年的工作任务而努力。我相信在随机应变中抓机遇，并应接新的挑战，才能不断发展壮大自己。我时刻准备着！

饲料公司董事长工作总结篇三

首先我万分感谢您对我的信任和支持以及肯给我这个开阔的平台，让我有无限提升 和学习的空间的机会。

鉴于担任董事长助理以来一直没能做述职报告，为以后更好提醒自己完成本职工作与主动完成寻找工作，现把董事长助理职责简述如下：

董事长助理职责：

1. 协助董事长处理公司日常事务。
2. 协助董事长做好大客户的商务接待及安排。
3. 做好对外公共关系协调，协助处理好相关的商务接待工作。
4. 负责召集、主持公司董事会议并做好会议记录和跟进执行结果汇报。
5. 召集、主持中层以上领导会议和全体员工大会。
6. 负责公司具体管理工作的督促与检查。
7. 负责公司重要决议性文件的起草与发布。
8. 配合人事部制定公司薪酬管理制度。
9. 配合相关部门完善公司各项管理制度。

10. 公司员工集团活动的安排及制定。
11. 每天查阅并熟悉公司工作以便董事长随询。
14. 牢记工作范畴内常用号码。
13. 落实企业文化，并融入到工作中去。
14. 熟悉了解公司全体员工基本情况，负责公司相关部门的沟通与协调。

以上职责为我所能想到的，以后会起草更全面的的的述职文件供陈董事长审阅。

下一步工作计划

（一）更深入了解和掌握公司基本情况。通过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本情况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行情况，公司经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定相应基础。

（二）认真开展各项督促检查工作。遵循董事长指示和按照会议决议，加强整改、落实、执行情况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保了各项工作得到落实。

（三）积极做好沟通协调工作。对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理角色，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，通过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解 and 掌握各部门工作落实情况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出建议和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的形

成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

（四）强化企业管理制度的执行和完善工作。一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正制度执行方面的不足；四是早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。确保各项工作准备充分，积极稳妥而有序地进行。

（五）加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际情况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的能力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

（六）当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助能力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线情况，积极建言献策，为领导决策提供最佳信息和服务；要积极做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与公共外界部门联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手角色。公司的不断发展，还有大量的工作和挑战需要董事长您带领我们一起去面对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。个人述职，不足之处，恳请董事长批评、指正！

饲料公司董事长工作总结篇四

公司董事长工作总结 如何规范和制约国有独资公司董事长权力的运行。我国公司法律制度设计的缺陷致使国有独资公司董事长处于公司权力的核心位置，今天本站小编为大家精心挑选了关于公司董事长工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

一、主要业绩

从0六年六月八日市审计局出具的自0二年七月一日至0五年十二月三十一日期间，我在担任董事长期间的经济责任制审计报告反映，集团实现了营业性收入28亿元，上缴税金2.6亿元，均较上一任翻了几倍。

二、重大决策

担任董事长后，根据对国内市场的分析，结团现状，适时地进行经营结构调整，做出集中资金，重点投资发展房地产业的决策。经过三年的运行，效果良好。地产业已成为集团的主营业务，前途不可限量。

三、班子建设

上一任班子不太和谐，大家彼此都有一些看法，精力分散，影响了团结，耽误了工作。我担任董事长后，比较注意加强班子的作风建设，大家都把精力集中在工作上面，一门心思搞好各自分摊的工作，出成绩，也出效果。

四、遗留问题

集团的历史遗留问题比较复杂，严重阻碍了企业的发展。如对上市公司股权被封等六项重大诉讼，外加上上海问题的集中清理，目前遗留问题的处理取得了明显的效果。

五、制度建设

建立了一套切实可行的企业制度、进一步完善了法人治理结构，明确董事会、监事会、经营管理层等职责，建立起公开透明的工作环境。

六、企业文化

确立了集团的核心价值观，事实上，企业的核心价值观一旦形成，一个声音，力量是无穷的。企业文化的建设对于友谊今后的发展至关重要。

七、廉政建设

实行了党风廉政责任制，谁分管谁负责。做到，不参与具体的建设工程招投标，不参与具体的经营谈判，不直接安排财务作任何我指定的开支，不交待人事部门不按程序，选用干部。

八、存在的问题

集团的总体竞争力还不够强，盈利水平还不够高。

公司董事长工作总结篇2 一、目标为上，确保了指标的完成。一是明确工作目标，确定年度经营方针。根据公司自身和市场情况，每年我都在公司工作总结会议上确定来年的工作指导思想。

xx年的工作思路是：提升经营能力，增强治理效能，进步经济效益，创建企业文化。

xx年的工作思路是：突出一个“增”字(增星、增收、增效)，把握一个“细”字(细分、细致、细微)，坚持一个“力”字(核心力、亲协力、向心力)。

xx年的工作思路是：以科学发展、***发展为目标，以严格治理为手段，以增创效益为目的，全面落实目标责任制。

明确了工作目标，就可以深化发展思路。通过明确定位，公道定性，才能保证全年任务的顺利完成和企业的稳定发展。

二是调整客源定位，加强营销力度。随着近年来经济效益的增长，我们对酒店硬件设施进行了更新改造。为解决旺客不旺财的题目，从xx年开始，组织酒店营销职员开展对周边区域和相邻同行业的市场调查，将酒店目标客源定位为中高档商务散客，主攻对象则锁定为协议单位，确定酒店的市场定位为商务旅游酒店。

主要方式是依靠销售职员上门与客户进行面对面销售，并加强对销售职员的激励措施，激发了销售职员的工作积极性。通过以上措施，经过销售定位的阵痛加上营销手段的加强，近几年销售势头逐步提升，长期与酒店签约的协议单位达到xx多家，全年均匀住房率从xx年的xx%调整至均匀住房率xx%□均匀房价从从xx年的xx元/天/间上升至xx元/天/间。此外，在客源结构上，商务散客比例达到xx%□团队及会议客人比例达到xx%□酒店捉住近几年xx会展业快速发展，会务活动频繁举行以及几个黄金假日的良好机遇，使酒店客源档次以及开房率都进步到了一个新的高度。

三是层层落实目标责任，把经营指标落到实处。近年来，尽管上级主管部分没有明确下达工作任务和指标，本着对国有资产负责的态度，每年我们都会以一定的增长幅度下达全年任务。从董事会下达到经营班子签订目标责任书，再将经营指标分解到各个部分，将部分业绩同考核指标紧密挂钩。通过每周工作例会、总经理办公会、董事扩大会议，以及上半年及全年总结大会，以任务要求、考核约束、重奖激励等办法，确保了三年任务的顺利完成。

四是坚持主业自管和配套外包的经营理念。我始终以为，主业自营和配套外包是进行服务创新和提升服务质量的一个重要策略。通过多年实践证实：配套外包不仅有助于降低公司的经营本钱，有效地降低和分散风险，进步治理的灵活性，而且还有利于增长酒店服务的附加值。比如xx的经营□xx桑拿的经营以及xx□xx的经营，都在彼此信任中获得了双赢。为了适应xx激烈的市场竞争，我以为不仅要集中本公司内部资源，进步资源使用效率，进步核心竞争力，还应充分利用外部资源来促进公司的发展和壮大。由于我们多年来坚持了配套外包的经营理念，我们的企业经营绩效才得到了根本的保证。这一点，我以为应该继续坚持和发扬。

二、治理为主，确保了经营治理水平的提升。

企业治理实际是效益的延伸，作为xx企业，如何创新治理确实是经营者需要认真思考的题目。近年来，我始终从实际出发，本着先易后难，由简到繁，从小到多，逐步配套的原则，强化治理主体，规范治理行为，建立治理制度，完善治理手段。

一是有效公道的配制人力资源。近年来为解决公司人浮于是的工作状况，相继讨论出台并实施了“带薪学习、离岗退养”等相关政策。这些分流政策的出台，既解决了个别员工家庭困难的实际题目，又给需要对外展示才能的职工提供了发挥和展示的平台。这样使继续留下的员工能安心工作，分流的员工也能理解企业的举措□xx年，为了使中层治理的架构组合更趋公道，我提议公然招聘中层治理职员，通过竞选上岗，聘任了xx部，xx部两个经理，从此搭建起一个人才竞争的平台，激励了中层治理者的工作热情，增强了紧迫感，这一举措使公司对中层治理职员的使用突破了传统的对内部正式工提拔的惯例。

二是不断加强硬件投进，增强企业的竞争能力和适应力。近

年来，我们花大力气对酒店硬件设施进行改造更新。翻新更换了xx层的客房设施，装修和扩大了会议接待场所，完成了空调机组的更换，改造了热水回收系统和电梯控制系统，同一了客房电子门锁的制卡治理系统，并完成了对酒店内排污管网的整改。目前我们对写字楼的改造还正在进行中。上述所有的工作，都为进一步适应市场变化，增强企业的竞争力奠定了坚实的基础。

三是加强素质和技能培训，提升了酒店治理质量。先进的酒店治理夸大以人为本，人力资源的积累和培养是一个长期的过程。几年来，我们始终把培训作为发展和壮大企业的关键。通过开展多种培训活动，提升服务意识，改善服务手段，强化服务程序，严格服务考核。首先，加强和充实了人事部的工作职能和职员。其次要求所有的中层治理职员必须持证上岗，一线员工加强岗位技能培训，二线员工加强素质培训，对个别员工采取下岗限时培训的相关规定。此外我们还举办了员工摄影大赛、书法展、登山、歌咏比赛等活动，通过这些活动，陶冶了员工的情操，调整了员工的心态，升华了员工对美的追求，进步了他们的综合素质。

三、学习为先，确保了班子执行力的进步。

一是加强学习，不断进步工作创新力。近年来，我努力加强党性方面的修养，认真学习党的各项方针、政策，学习驻深工委推荐的材料多篇，学习企业治理、酒店经营、会计知识等专业书籍多本，不断进步自身领导艺术和业务水平。无论作为总经理还是董事长，我都能够随着工作角色的转变进行自我提升，用宽广的胸怀往包容、理解、接受一定的非议和批评。能够把握公司在发展过程中的关键点、要害点。近年来，我就是以上述思路作为我的立足点来开展工作的，做稳定xx发展的带头人。

二是以人为本，不断增强全体员工的凝聚力。增强企业的凝聚力，是建设***企业的重要环节。近几年，我注重以人为本

的治理模式，在以进步职工满足度为中心的基础上，先后组织中层以上治理职员和正式职工赴xx□xx考察学习，组织优秀员工外出学习考察，每年组织职工体检，并根据企业效益逐年增加职工收进，进步社保基数。经过多方努力，长期困扰职工的房改题目已得到基本解决。花大力气，克服困难重建职工餐厅，解决职工就餐难的题目。

每年的三.八节，中秋节，春节等传统节日都专门安排组织员工联谊会、聚餐会，用以排解他们的思乡之情。我以为企业有实力，有盈利，就有条件增加职工的收益，进步他们的福利待遇，更好地为职工办实事，办好事。营造尊重人、理解人、关心人、帮助人的“xx”氛围，打造***的人际关系，形成团结互助，奋发向上的***xx□

三是勤政廉洁，不断提升自身约束力。作为公司的董事长，我倡导开放式的***治理，放手放权，充分调动班子成员每个人的积极性，对公司重大、重要议题，认真听取各方的意见和建议，采纳各类意见和建议后，再经过董事会扩大会议研究通过。对员工关心、关注政策的出台，也先经职代会讨论通过后才能付诸实施，以增强决策的正确性和透明度。经常开展学习自警，首先在思想上建立防线，其次完善各种规章制度，对公司的财务审批一支笔。再次建立廉洁责任制，层层负责，互相监视，在行为规范上建立防线，特别是自我要求严格，要求别人做到的自己首先做到。

四是团结协作，不断发挥团队上风的战斗力。增强团结是做好工作的条件。我经常讲相处是缘分，共事是机遇。近年来在工作上自己首先能律己，诚以待人，把自己工作定位在“出主意，搞协调，抓落实”的基点上，对班子成员充分尊重，坚持统放适度，亮透责任，创造条件让每一位成员在职责范围内放开手脚创造性地工作，充分发挥每一位成员的聪明才智，研究解决工作中碰到的新情况、新题目，发挥班子成员的协力作用，增强决策的科学性、正确性，同时还强化了班子的凝聚力和向心力。在具体工作中，我主动与分管

成员交换意见、商讨办法，积极帮助分管成员协调解决工作中碰到的困难和题目。由于团结一心，工作协力，各位成员都较好的发挥了工作的主动性和创造性，使各分管战线工作有序开展，为xx的发展起到了积极的作用。

总的看，任职以来，通过积极的努力，取得了一定的成绩，但由于各方面因素制约，工作中也有一些不足和不到之处。成绩的取得，回功于上级组织的正确领导，回功于几大班子的鼎力协助和全体干部员工的大力支持。

在今后的工作中，我将同其他班子成员一道，发扬成绩，克服不足，按照上级的要求，认真履行好职责，重点在以下几方面继续加以努力。

一要加强学习。注重党性修养和世界观改造，不断进步思想政治素质，不断进步党性修养，不断进步政治鉴别能力和实际工作能力。

二要廉洁自律。严格按“八种良好风气”要求和规范自己，自觉遵守党纪党规，不断加强自身建设。

三要扎实工作。进一步深进实际，把握基层情况，了解员工呼声，苦干实干，勤奋敬业，为员工办实事、办好事。

四要解放思想。立足于实际，进一步解放思想，落实科学发展观，与时俱进，研究工作，探索工作，努力带动和促进企业各项工作稳步发展。

以上述职不足不到之处，请指正。

公司董事长工作总结篇30xx年，我在集团公司的正确领导下，在兄弟部门和同事们的支持帮助下，按照年初总体工作部署和目标计划任务要求，以科学发展观为指导，认真执行集团公司的方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注

重实效，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。下面，根据集团公司的安排和要求，就自己今年的工作情况向集团公司报告如下，如有不当，请批评指正：

一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来，特别是担任集团公司领导以来，我认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，学习党章，学习十七大和十七届三中、四中全会精神，学习党风廉政建设的各项规定，用党的理论武装自己的头脑，提高政治思想觉悟，在思想上与集团公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为职工群众服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从集团公司的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

二、学习文化，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习集团公司的方针政策和业务工作知识，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好工作提高科学执政、民主执政、依法执政的水平打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了集团公司的工作方针政策和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

三、开拓创新，努力完成各项工作任务

以人才兴企为目的，以强化管理为依托，以制度建设为内容，坚持以人为本，着眼于内提素质、外塑形象，适应煤炭运销市场竞争需要，我们大力推进企业文化建设，增强企业凝聚力。通过义务植树活动和开展乒乓球、羽毛球比赛等文体活动，丰富职工的业余文化生活，展示红石峡人团结拼搏、奋发进取的良好精神面貌。

以上成绩的取得，虽然我和公司全体人员做出了努力与奋斗，但归根结底是集团公司的正确领导，是集团公司对我的信任与支持。在此，我表示衷心的感谢。

四、加强党风廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到党风廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。做到廉洁自律既是集团公司的要求，职工群众的希望，也是我们当干部的每个人起码道德要求。我十分重视廉洁自律，始终把它当作一项重要工作来抓，认真贯彻落实胡锦涛总书记在十七届中纪委三次全会讲话中提出的“六个着力、六个切实”的要求，遵守十七届中纪委三次全会提出的廉洁自律五条规定，学习十七届四中全会通过的《中共中央关于加强和改进新形势下党的建设若干重大问题的决定》精神，学习集团公司的各项廉政工作纪律，努力提升自己各方面素质，在工作上，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟腐败风气沾边。我在自己做到廉洁自律的同时，教育公司其他干部也要做到廉洁自律。2014年，我公司执行廉洁自律情况良好，没有发生违纪违规现象。

五、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透。有时虽然学习了一些知识，但理论的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导

实践不够。、工作创新不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，努力完成，但工作创新不够，创新意识不强。、工作作风上与职工群众联系不够密切。我与职工群众的联系、沟通还不够密切，有时了解情况不够全面。对职工群众布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

六、今后的努力方向

一要勤奋学习，提高思想认识。作为一名领导干部，我要认真学好科学发展观理论，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，切实做好各项工作。

二要提高素质，努力工作。我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真工作，努力把工作做完做好。

三要工作创新，完成各项任务。我要多学习别人的先进经验与成功做法，用求真务实的工作作风，创新发展的工作思路，真抓实干，完成新时期各项任务，作出自己的贡献。

6. 集团公司董事长年终总结会讲话 7. 总经理个人季度工作总结

饲料公司董事长工作总结篇五

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要我们来对前段时期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，以便于更好的做好下一步工作。以下是工作总结之家为大家准备的饲料公司年度工作总结，供您借鉴。

从xxxx月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事

销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；xxxx负责严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到

客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

(一)、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

(二)、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

(三)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(五)、目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务

知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛；市场又是的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料12120吨，猪料26xxxx5吨，杂料1847吨

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为xxxx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

虽然20xx年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在xxxx年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩！