

最新部门工作小结 部门工作总结(汇总8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

部门工作小结篇一

我想这一年咱们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应该是忙碌、收获和成长。现将我这些日子以来的工作总结与大家分享：

忙碌，时间是过得挺快的，还记得咱们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于咱们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间

总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在咱们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以

及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台。xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示咱们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

部门工作小结篇二

开头。20xx年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20xx年当中，我们相比20xx年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20xx年的销售量在20xx年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销

售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

部门工作小结篇三

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发

布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、

为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

部门工作小结篇四

1、我行的柜台文明优质服务竞赛活动已经开展一年半有余。应该说，通过开展服务竞赛，上级行制定的各项服务规范，在我行的窗口服务工作中均得到了强化和贯彻，我行的整体服务质量正在稳步提升，与地区同业相比较，我行的柜台服务水准，也得到了更多客户的认可和好评。

上半年，省银行业协会组织的20xx至20xx年度全省服务竞赛也告一段落。我行参赛的5个单位均取得了较好的成绩。其中，分行营业部获得金牌单位称号□xx支行□xx支行□xx支行及xx支行也都获得了先进单位称号。

同时，依据分行制定的《柜台文明优质服务管理办法》，分行对各参赛单位上半年的服务竞赛情况进行了综合考评，最终，确定xx支行□xx支行和分行营业部三个单位为上半年服务竞赛优胜单位。依据竞赛办法，分行将于近期对上述三个单位予以奖励。

2、上半年，虽然我行的服务工作取得了一些收效，柜面常规服务有了一些起色，但是，尚难说尽善尽美。服务工作中存在的一些不足之处，也是显而易见的。主要集中在两个方面。

首先，无论是与系统内兄弟行，还是与地区同业相比较，我行由柜台服务引发的客户投诉量始终居高不下。尽管分行在每月的服务例会上都对客户投诉工作进行了指导和强调，各行也为避免客户投诉做了大量细致的工作，但，每月分、支行仍然在处理客户投诉工作上牵扯了很多精力。这说明我行的服务软件商有欠缺，如何不断提升我行窗口员工的业务素质和与客户的沟通能力，也仍将是各单位下半年重点研究的课题和主要工作。

其次，在统一着装上岗方面，各单位存在问题普遍明显。分行要求一线窗口员工每天统一着装上岗，后线人员周一至周

四着装上岗的规定，应该说是三令五申。但，从上半年的执行情况看，我行所有窗口柜员对这一规定的执行，可谓中规中矩。而后线员工在执行过程中却始终参差不齐。总体来说，在贯彻统一着装上岗制度方面，后线不及一线，分行不及支行。为此，在下半年的服务工作中，分行要求各支行，分行机关各部门，要加强对所属员工的督促，按分行要求着装，以提升我行整体的服务形象。

下半年主要工作事项

1、关于服务工作。

7月份，省银行业协会组织的新一年度全省文明优质服务竞赛活动已经开始。经分行党委研究，确定分行营业部、铁东支行、解放路支行和立山广场支行几个单位代表我行参赛，省行及银行业协会的相关文件也已转发各行。请上述单位按照银行业协会及省行的要求，一方面利用电子显示屏做好参赛公示，不断提升本部的服务质量，另一方面，还要按照银协竞赛文件的指导意见，做好本行服务档案的分类建档工作，以期在本轮竞赛中取得理想的成绩。需要说明的是，服务档案的分类建档工作，并不仅仅是对4家参赛单位的要求，而是对所有支行的工作要求。为了切实做好该项工作，分行将借鉴本溪分行的建档经验，并在辖内推广，同时，下半年，分行还将对各行的服务档案进行一次专项检查，检查结果，将计入各行当月的服务竞赛成绩。此外，下半年适当时间，分行计划组织各单位服务工作主管人员，到省内外资银行或兄弟行学习观摩，以进一步提高我行的服务水平。

2、关于业务技能测评验收工作

目前，分行组织的三次业务技能模拟测试已接近尾声。综合测试成绩与省行下达的晋级指标相比，并不乐观。8月中旬，省行将来我行进行业务技能测试验收。为使我行的晋级指标如期完成，请各单位督促本部参测员工抓紧训练，积极备战，

以期在省行验收测试中取得理想的成绩。

3、8月份，按照分行工会全年工作安排，分行计划组织全行员工，举办一次趣味运动会。9月份，为迎接建国60周年，分行还计划组织各单位进行一次大合唱比赛。具体的活动通知及细则，分行将于近期陆续下发。因两次活动规模较大，在此，请各单位领导给予重视，并作好本单位员工的组织工作。

部门工作小结篇五

20××年是不平凡的一年，在百年一遇的全球金融风暴的影响下，公司前4个月收入只有往年的70%的情况下，公司上下团结一致，齐心协力圆满的完成了董事会下达的年利润261万的目标。之所以能达成这个目标，是因为公司以公司的可持续发展方向和能力为目标，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施人才培养工程，在精益管理、精准考核的管理基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，严格控制成本，挖掘盈利潜力，实现了企业核心竞争力和经营效益的显著提升，达到了以安全保发展，以和谐促稳定的`总体发展目标。

在这一年的工作中业务部门主要考核经营指标、工作质量与效率、管理指标强调业务部门做大规模、多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全和法律风险防范。

××年总结：

1. 物流业务部：

加强了礼貌教育，现在基本做到有电话就接听，主动问好。

作为单证制作上减少错误率，现在每月对帐单的错误在3次以下，并且做到随时发现随时改正。

积极为仓库，运输公司寻找业务，新发展了优力多[atmi]日昌的运输业务。

和客户担当之间建立了良好的关系。

2. 现场业务部：

控制安全品质事故数量(5起，去年8起)。

培养现场员工有清扫，清洁，整理，整顿，的习惯。

每周展开安全隐患会议，把事故的隐患消除在事故发生前。

按照年度培训计划对员工进行培训，训练。

3. 设备部：

基本做到对仓库设备的检查，维护。

组织外协公司对仓库外墙进行了重新涂刷。

基本做到每次政府部门的年检都达到要求。

4. 安全部：

能够做好和政府机关的对应，以保证公司在任何时间都能正常运作。

能积极寻找最新法律，为客户提供更专业的服务。

能做好事故处理，尽量把公司的损失控制到最小。

××年计划：

随着公司业务的开展，临港仓库变成××年的重中之重，我

要在××年里除了做好，外高桥仓库的管理工作外，更要把工作的重点放在临港仓库，做好安全，培训工作。

在外高桥仓库重点培养后备力量，争取能做到每年都比去年好。

对自身希望：

希望我在来年中通过辛勤的工作，换来满意的薪酬。

希望去尼泊尔旅游，完成我对家人的承诺。

身体健康，继续减肥，不能越减越肥。

拍出好的照片。

部门工作小结篇六

20xx年上半年，在自治区国土资源厅和州国土资源局党组的领导下，**州直地籍管理工作紧紧围绕国土资源管理中心工作，深入实践科学发展观，以地籍管理规范化建设为核心，以地籍基础业务建设为重点，全面落实第二次土地调查各项工作任务，狠抓依法行政，规范操作，全面提高地籍管理工作水平，较好地完成了20xx年上半年各项目标任务，国土部门上半年地籍工作总结。

一、加强领导，推进州直第二次土地调查工作如期完成

20xx年，州直土地调查工作在成立组织机构、组建土地调查办公室、拟定实施方案、确定工作职责、组织人员培训、招聘工作队伍等工作的基础上[]20xx年1月外业调绘基本完成，全面转入内业建库阶段[]20xx年2月以来，州局党组按照自治区土地调查办公室调研组的要求，先后4次召开州直土地调查专题会议，根据不同阶段任务和新要求，有针对性的重点解

决州直土地调查工作中存在的突出问题，制定强有力的措施，克服各种困难，确保了州直第二次土地调查工作按时间进度和质量标准整体推进。

一是加强组织领导，明确工作责任。由局党组成员对10个县市土地调查工作进行分片包干，定点负责，分类督导，并明确要求各县市局把土地调查工作作为“一把手工程”来抓，县市土地调查工作由县市国土资源局局长负主要责任，具体工作由分管副局长负责，对在规定时间内完不成任务的县市，将追究主要领导的责任。各县市再抽调3名专职土地调查人员充实到土地调查办公室，保证土地调查必须的人员力量，确保按照自治区确定的时间进度和质量要求加快推进。

二是采取“倒计时”的方式，制订完善了每一个县市第二次土地调查各项任务的完成时间表，并将各个阶段的工作任务和时间要求进行了分解量化。今年2月中旬以来，根据时间紧、任务重的情况，取消了土地调查人员的节假日，全力以赴确保完成各项工作任务。

三是制定补充协议，将州、县市、承担单位列为合同的三方，确定了三方权利和义务、工作时限、奖惩办法。同时，按照县市和作业单位确定的各阶段工作完成的时间，每半个月下发一次州直土地调查各阶段工作进度和主要工作任务，敦促各作业单位进行人员调配，集中力量保证工作进度。

四是定期向州、县市党委、政府汇报土地调查工作进展情况，重点加强与部队、兵团等单位的协调沟通，及时解决好土地权属、工作界线划定、兵地接边等方面存在的突出问题，完成了部分现实权属确认、部队用地调绘、兵团工作界线划定等工作，确保土地调查工作顺利推进。

五是采取县市土地调查办公室一周听取一次作业单位工作进展情况汇报，州土地调查办公室半个月听取一次县市土地调查办公室工作进展情况汇报的方式，由局党组成员和州、县

市土地调查办公室根据工作进度表对各作业单位工作进展情况进行督查，并及时以会议纪要和工作简报等形式逐级上报。对进度快、质量好的县市，及时总结经验、组织学习推广，并抓紧进行成果检查；对工作进展慢的县市及时研究解决问题，推进工作，决不因一个县市没有完成、进度慢或质量不合格影响州直整体，拖自治区的后腿。

六是发挥跟班学习人员监督、协调、现场解决问题的作用，使跟班学习成为培养干部的措施之一。各县市先后选派1-2名有一定工作经验的年轻干部到各承担单位跟班学习，全程参与建库过程，了解工作方法和作业程序，重点协调解决土地权属、行政界线、不一致图斑、基本农田等方面的问题，有效促进了内业工作进度。

通过以上措施，州直农村土地调查工作顺利完成，全面进入检查和汇交国家核查阶段，比原定工作进度提前1个月完成。其中：**市、奎屯市已于4月1日提交；察布查尔县、尼勒克县、昭苏县、特克斯县、**县、**县已于5月5日前提交；巩留县、**县于5月19日提交；所有县市土地调查成果已交国土资源部核查。目前基本农田上图工作也已进入后期建库阶段。

二、以地籍管理规范化建设为抓手，全力推进州直城镇和村庄地籍调查工作

加大城镇地籍调查工作力度，本着先难后易的原则，充分利用**州土地勘测规划院技术力量，在20xx年完成特克斯镇10平方公里、昭苏镇10平方公里、**县吉里于孜镇12平方公里、州奶牛场15平方公里、**口岸12平方公里、察布查尔县新增2平方公里的城镇地籍测量任务的基础上，特克斯县、昭苏县、奶牛场完成权属调查1.52万宗，**县、察布查尔县全面启动权属调查工作，**县地籍测量工作正在进行，**县、尼勒克县城镇地籍调查成果更新也全面启动。为州直全面完成城镇地籍调查工作奠定了基础。

为促进基层站所规范化建设，**市完成了近71平方公里、3.2万宗地的村庄地籍调查工作，对州直土地调查工作的开展提供了良好的示范和带动作用。

三、严格依法行政，不断增强地籍服务意识

在全面推进第二次土地调查工作的同时，按照州局党组制度建设年的要求，切实把土地登记作为地籍管理的中心工作来抓，继续完善基层土地登记初审、县市流转和会审等制度，规范土地登记行为和工作程序。上半年，州局受理**口岸、都拉塔口岸、州奶牛场土地登记审核3批次，共会审通过203宗，退回22宗未准予办理登记，保护了土地权利人的合法权益。

及时、准确完成了20xx年度综合统计汇总、检查和上报工作，以及20xx年季度报、月报工作。同时，按照国家对土地调查统计的要求，根据各作业单位工作进度，按月报送了州直土地调查工作进展情况。

根据地籍管理工作的职责，对新增建设用地审批、矿业权流转审查中的地类、权属和是否符合土地利用总体规划情况全面进行了审查。为促进州直优势资源转换和城乡建设的需要，对**县部分乡镇规划局部调整进行了审核，提出了审查意见，并经自治区批准。同时，对重大项目和重点企业建设用地符合土地规划情况提出了调整意见或建议。

部门工作小结篇七

20xx年，我局在县委、县政府的正确领导和xx市统计局的大力支持下，以党的十六大精神为指导，按照年初制定的工作要点，突出重点、求真务实、开拓进取扎实工作，在加强行政执法、自身建设、行风建设和经济普查等方面做了大量卓有成效的工作，较好地完成了上级交给的各项工作任务，为我县经济建设和社会发展事业作出了新的贡献。现将我们

在xx年的工作总结如下：

统计年报和各项定期报表工作是我局的常规工作，针对这一常规工作局领导强调，只有做好这些基础工作，才能保证其他各项工作的顺利开展。为了确保xx年年报和xx年各项定期报表任务顺利完成，我局在年报领导小组的领导下，认真研究，统筹部署，将年报工作分解到具体人员，使他们任务具体、责任明确，从而保证了报表的数量和质量。经过全局工作人员的努力，我局年报工作和各项定期报表工作取得了好成绩。不仅圆满完成了劳动年报、再就业年报、服务业年报与财务决算年报，而且在全市03工作评比中还取得了第3名，社会会计第2名的好成绩。同时xx年各项定期报表已经顺利完成。

认真贯彻统计“四五”普法规划，深入开展“统计法制”宣传活动。

(2)是组织乡镇规模以上工业企业和有关部门的统计人员进行了一次普法培训，并对培训内容进行了测试。

(3)是加大了执法检查力度，针对报表单位屡次出现迟报、拒报、瞒报、漏报等违法行为，对我县20个单位进行了检查。

部门工作小结篇八

20xx年是我们公司发展过程中非常重要的一年，回顾这一年来的工作，我们的造价工作实现了从“零”到“有”的突破。

20xx年，我们的造价公司在激烈的市场竞争中主要完成了以下几个工作：

- 1、从招标公司经营范围增项，4月份我们取得了乙级造价资格。

2、在李总的决策下，我们收购了“甲级”造价公司，成立了辽宁成大工程造价咨询公司。

3、我们通过社会招聘的形式，初步形成了10人左右的造价公司，对企业结构进行了内部划分，成立了土建造价部，安装造价部，办公室等部门，明确了责任的划分。

4、市场开发工作进展较快，造价项目的区域也比较广，我们工作重点以铁西为主，以开发区，法库，康平，沈北，辽中等地为辅，配合招标公司的工作等几方面发展。

5、在工程量清单，控制价的编制，预算，结算审计，全过程跟踪等各项工作中，项目小到100万以下，大到5亿以上。工作难度：人员少，工作量大。我们加班加点赶进度，每一位员工都付起责任，按时完成进度，使造价的整体实力大幅度的提高。业务能力也在逐步提高。

6、“无以规矩，不成方圆”造价公司刚刚成立，在李总的指导下，不断修改和完善各种的规章管理制度，出台了一系列的管理措施，做到了赏罚分明，科学管理。这些规定，制度的定制，使公司的各项工作做到了有章有序，从而使公司的管理更趋于规范化。

7、在始建初期，对员工的招聘我们相当重视，在李总的严格把关下，我们吸引了一大批素质，能力强的业务骨干加入到公司来，是公司人才资源得到丰富。

8、增强员工工作的责任感，保证工作质量，不断加强对专业知识的培训，组织员工到广联达不定期学习，工作责任心不强，工作中出现失误的人员，采取以教育为主，处罚为辅的方法进行管理。当然在我们工作中，都存在着许多不足，管理工作有待加强，员工综合业务水平有待提升，造价的业务才能进一步的拓展。

针对目前日趋激烈的市场状况，我们造价公司在20xx年需要做以下几项工作：

- 1、进一步完善调整现行的管理模式，以适应公司整体的战略发展的需要
- 2、加大员工的业务培训工作，使他们尽快的成长起来，成为我们公司的主要力量。
- 3、另外要不断挖掘业务强，素质好的人员纳入到公司中来，提高我们公司的业务能力。
- 4、在公司的“做大”“做强”方面，仍值得我们去*的探索，只有巩固的市场，我们才能有更大的收入。
- 5、我们将在20xx年主要打造我们的成大造价工作，在造价行业中占有一席之地。

20xx年，是我们造价公司发展，壮大的一年，愿我们全体造价人齐心协力，打好20xx年的翻身战，让我们骄傲的做个造价人。