

竞选学委发言稿大学生(优秀9篇)

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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司总经理年终总结篇一

从20xx年12月12日份公司实行高级管理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同管理、施工工作协调、日常事务管理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆庆业集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程候选名单；区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；区天宝实验学校二期工程的投标报名及过程追踪；九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；接下来还有龙湖水晶郛城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目管理情况

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郛城2-5、2-6、步行街内的电力大厦

和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以^v对业主负责、为项目部服务^v的原则，开展监督管理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工管理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种管理资料，逐步应用到公司的工程管理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面管理工程的水准、协作集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点：

第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。

第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。

第三、自己的自律性不强，在工作较累和遇到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己的重托和期望，一定要努力做到以下三点：

- 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高管理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

公司总经理年终总结篇二

__年6月初，本人通过面试考核走进了__，走上“总经理秘书”岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。面试时我就对自己要求：无论面试是否成功，作为一名秘书，我都要努力做到“五勤”，诚心当好“四员”。“五勤”就是眼勤、耳勤、手勤、脚勤、腿勤；“四员”就是为各级领导和部门当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。入职以来，我主要从多方面实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。

在__工作的这段时间里，我秉承着踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把自己多年来学习和实践的经验用在工作中，严于律己，克尽职守；在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了所承担的任务，在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今后工作和学习打

下良好基础。下面就任职以来的从参谋、承办、管理、协调督办等方面的情况作以下述职：

一、概述：

任职期间，较圆满地完成了应负责的本职工作任务和领导布置的临时任务。

二、履行职责情况及工作中取得的成绩：

清晰定位，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的“政”，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象都是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的作法是：为领导参谋到位但不越位；督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。具体从以下几方面开展工作：

1. 受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。
2. 及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。
3. 组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。
4. 及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。
5. 受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。

6. 较圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。

7. 处理各类来电及---工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。

8. 承办工作是秘书的主要工作之一，有来自上级领导、上级部门的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、系统职能部门和分公司的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。

三、遵章守纪情况：

1、工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情。

2、团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；任职以来未曾出现严重差错。

四、个人存在的不足：

几个月来，虽然作了一些应该做的工作，这与公司的正确领导和各部门同事的大力支持是密不可分的，但细想起来，仍然存在一些问题，主要是：

调查研究深入还不够，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋、决策还不到位。希望自己在以后的工作中能发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、献好策。

由于本人进入公司时间并不太长，对公司的了解不够全面、深入，故以上工作设想及建议难免存在不完善之处，望领导予以指正、批评。

公司总经理年终总结篇三

20xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在20xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——20xx年我们是在打江山□20xx年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到20xx年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来□20xx年就没了。这就意味着20xx年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

20xx年末——20xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很

明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

20xx年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是20xx年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么20xx年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢?我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

20xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难!但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在20xx年是空白□20xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认

为首先是我们选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在20xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。20xx年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

1、各组实力的失恒。当我们指定20xx年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2、关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包

括一些工作方面的交流，主动想我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

事风格已经被我们淡化，想要发现对方最大的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是最好的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。20xx年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

20xx年的业绩数据实在不堪入目。只有个别小组的业绩完成还是比较另人满意的。我也是需要靠业绩吃饭的人，没有业绩我就一无所有。但是我并不把业绩看做是我的生命或者什么，我更看重的是造成这个结果的原因。20xx年末我的业绩目

标是这样规划的，四个小组平均完成x万，我个人完成x万，这样就是x万。现在回头一看，自己都没有完成，有什么资格去要求其他的部下呢？业绩，只能是数据，而业绩的源泉是工作上的付出。我不认为没能完成的员工或者小组就是不合格的，但起码他们在和完成的小组或者个人相比存在着一些问题。准确的找到发病的原因才能对症下药，在这里我只能对自己做一个要求，一定要认真的去观察我部门员工的工作过程，之后给他们提出一些建设性的建议，从而达到整体提升的目的。

20xx年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在20xx年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在20xx年x月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两种办法：

- 1、借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；

- 2、借助人才市场招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到20xx年x月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着□20xx年x月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。

最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家也

都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要[]20xx年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧的思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

公司总经理年终总结篇四

2021年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮助支持下，我努力在繁重而平凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不平凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达x亿x千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

营销工作和票据贴现工作都是较平凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为xx银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水平和服务质量。一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充满希望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的进步，业务工作取得了明显的成绩。在优质文明服务工作上，我严格要求自己，始终坚持

想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

2021年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不同的营销活动，取得了较理想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不同观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接受顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的接受，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而平凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

公司总经理年终总结篇五

回顾一年来公司的发展历程，我们倍感竞争激烈，步履艰辛，但更多的是充实与喜悦。20xx年我们开局早布置，重点早落实，职责早明确，凝聚多方力量，紧紧围绕多项目标任务，做到精心谋划，统筹安排，狠抓落实，有序有度的稳步发展。总结今年的工作，我们主要抓住了以下几个方面：

当前建工市场竞争激励，价格信息高度透明，行业管理日趋规范，施工技术不断发展。要想在这种形势之下抢占建筑市场一席之地，就务必要求我们脚踏实地抓管理，千方百计谋发展。20xx年，在打造一支“特别能奉献、特别能公关、特别能吃苦、特别能战斗”的“四特别”建筑队伍上下功夫。首先是从提高我公司行政管理人员、施工队伍技术人员的思想素质、管理素质、技术素质入手。

今年以来我公司有10名人员参加了电工、焊工、安全、测量等各类培训学习，并全员透过考试取得相关专业技术证书，定时组织施工人员进行相关技能、思想、安全、卫生常识及法律法规教育，今年我公司各项目部对进场工人的“三级教育”、安全培训、法律法规培训率到达了100%，参考率到达100%，全体施工人员的思想素质、精神面貌都焕然一新，真正到达了一个团队一条心、一个目标一个梦。

特别是项目，我公司紧扣甲方施工要求、施工目标，认真细致的围绕甲方既定的安全礼貌施工及质量目标，职工生活区做到统一服装、统一被褥、统一管理，施工现场做到材料堆放整齐、道路清洁、防护规范，施工质量严格按甲方的施工方案及相关规范要求执行，坚持不懈地执行“三检”制度，处处高标准，事事严要求，一年来项目理解了多个单位及上级主管部门的十多次现场检查参观，受到了各级领导以及同行们的一致好评，并顺利透过了北京市安全礼貌样板工地的验收，我们的建立工作取得了可喜的成绩。

公司的发展壮大，一靠科技人才，二靠经济效益。在科技人才引进方面，我们今年先后聘进名工程建筑技术人员，其中大学生名。在聘请人才的基础上，我公司还主动与相关主管及技能教育部门密切挂钩，通力合作。为争取公司不断发展壮大，努力立足稳中求进，以便解放思想，转变观念，与时俱进。经济效益来源与业务的不断扩展及项目的全面管理，公司今年围绕“外塑形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制激活力，降本增效求发展”，并做到审时度势，及时调整建筑市场形势发展方向，用心寻找开拓新的建筑工程项目。

公司主要领导都集中精力搞调研，跑市场，谈业务，今年的建筑工程项目开拓工作取得了可喜成绩。到12月底，我公司完成已完成施工任务万平米，新开工程项目个，万平米，已有项工程竣工，竣工面积到达了万平米，工程一次性验收合格率达到100%。今年施工人数人，职工平均收入到达万元，预计今年公司效益可达万元。由于公司全员以质量提升为契机，以安全施工为目标，瞄准市场，准确定位，在公司正确领导之下，在各职能部门的通力配合之下，逐步摆脱了往年高资源消耗、低生产效率的粗放型发展模式，初步探索出一条地资源消耗、高生产效率的精细型发展的新路子，在认识市场中心定位，强化竞争意识，不仅仅提高了公司内部的管理水平，也控制了成本，改善了服务，提高了效益，使得公司的规模结构、效益和品位等都协调发展。

市场经济的不断竞争和公司资质的不断升级，务必要求我们在管理上走向深层次，向精细化发展，向标准化看齐。年初我们在制定了公司总计划的同时，进一步建立健全了各项规章制度及公司当前发展之要务。为此，今年我们首先认真签订了公司全员的劳动合同，共与名职工签订劳动合同，并提高了行管人员和职工的工资，做到优质优酬，奖勤罚懒，充分调动全体人员的用心性和创造性，提升了员工的满意度，让全体同志都能以饱满的热情投入到施工，让所有同志都有危机感、职责感，在管理工作中，我们具体做好以下几方面：

1、透过月报栏，促进施工工作井井有条，填写好施工日记，做好考勤考核，强化各项职能部门的工作职责，提高服务意识，增强管理人员的责任心。

2、透过落实承包经营考核办法，抓综合治理等各项工作的分工协调，齐头并进，不断增强公司生存潜力和发展潜力。

3、透过加强财务管理潜力，对项目成本预测进行综合评估、评价，不断优化项目控制及管理，争取工程项目最大的经济效益。

4、透过更新管理观念，切实抓好安全管理工作，把安全工作落实到实处，做到处处有人问，事事有人管，安全无小事。

在安全教育工作中，我们既有安全员，又有宿舍管理员，既有安全施工的规章制度，又有安全管理检查落实制度，在安全教育工作，我们还透过岗前、岗中培训，与民工沟通，实地了解民工们的思想动态，把安全隐患消除在萌芽状态。

其次，我公司今年顺利透过了住建委的考核检查并取得了96分的高分，今年的工作取得了长足性的进步，这些成绩与上级领导的支持是分不开的，与公司一班人的努力是密切相关的，是各项目的管理人员精心管理，是全体民工辛勤劳动取得的，今年的施工成绩对我新建公司的发展壮大打下了良好的基础。

“这天不努力工作，明天努力找工作”，建筑行业市场竞争激烈，，我们如果不努力地把这天的工作做好，明天就可能会被淘汰，就会败下阵来，因此，我们要警钟长鸣。目前，我们深感公司的发展步伐艰辛，如不进行深层次的改革，如用工、人事、分配等问题，就难以在残酷的市场竞争及施工管理中施展手脚，特别是在管理方面，由于某些失误，而导致技术、管理人才及施工骨干的外流，这样就导致公司整体素质下降，严重削弱了我公司建筑队伍的战斗力和战斗力。在施工现

场中时常出现质量问题及安全隐患，在行政管理人员中有人浮于事的现象存在也影响了企业在发展过程中的内部管理和外部印象。

20xx年已经过去，过去的成绩或是失误已成为我公司的经验和教训，我们要把握的是此刻，我们20xx年以现有建筑项目为基础，抓好在建的工程项目，以落实施工任务为龙头，不断开拓进取，争取更多更好的新施工项目，抓好规范化管理，制定贴合实际的、具有可操作性的规章制度以及合理的产值计划，科学管理。

为了公司发展更上新台阶，让我们携手共进，展望未来，只要我们上下一心，统一思想，一个团队一条心，一个目标一个梦，让我们公司在20xx年更辉煌。