

# 有效的教学反思有哪些(优秀9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 公司年终个人总结报告篇一

不知不觉，进入梵尔赛时尚酒店快一个月了，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮助下，我勤奋 踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢!下面，我将自己这一个月的工作情况作简要总结：

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管。 2、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描 的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。 二、员工档案资料建立。

1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。 2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。 3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。 三、负责员工考勤工作。 1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。 五、接待服务工作。 六、外来电话的接听。 九、公司内部其它事务性工作。

十、领导交办的其它工作。 来梵尔赛时尚酒店这一个月学习

了很多，收获了很多。现在我将自己这一个月收获和认识向领导做一下汇报。一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。二、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：

1、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

五、工作中存在的不足：

1、外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

2、接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

## 公司年终个人总结报告篇二

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

### 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

### 二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一分子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

### 一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

面对保险业激烈的竞争形势，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，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

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

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引

客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品×××三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

## 二、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。

## 三、建立严格的内部管理考核制度

- 1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。
- 2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。
- 3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。
- 4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的建议，鼓励员工为公司发展献计献策。

7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济环境的走向。

201x年即将过去，在公司领导的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调整，我已经成长为一名能够独立工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司领导总结、汇报如下：

### 一、加强理论学习，注重个人素质提高

加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

### 二、严格管理制度，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国人保财险理赔纪律八条禁令》、《中国人保财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国人保财险甘

肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

### 三、工作的主要做法及成效

1、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，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。

2、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，做到以制度来做人、做事，做到按章办事。避免了人情、感情关，增加了遵纪的自觉性，尽己所能提高客户满意度。

3、注重资料的完成、准确、规范，做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。对业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4、注重仪容仪表，展现公司良好形象。严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

5、注重与各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性。

#### 四、工作中存在不足

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

#### 五、下一阶段工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是201x年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

## 公司年终个人总结报告篇三

瑞雪飘飞寒气扑面，春节的洋洋喜气踏步而来，转眼又是一年岁末年终!所谓“春耕夏种秋收冬藏”，冬天最是一年该整理的时节。站在十一月份回首望，年初的祝福尤萦绕耳旁，可我已收获了今年的实习工作中学有所获的喜悦，感受了与同事一起忙碌于开工现场的艰辛，品尝了遭遇困难挫折时的失落和惆怅。但此时，我最应该做的是对自己深刻检查和反省，向部门领导检讨自己的不足。

### 一、检讨失误勇于改过敢于担当

今年七月份中旬，为了报考研究生入学考试，我特向实习队请假从\_\_实习队回\_\_。不想其中出了岔子，有了误会，产生了极其不好的影响。虽然我不是偷跑也没有欺骗，但我没有“严格遵守部门请销假制度”，产生了严重后果。于此事，我受到应有的处罚，我也勇于接受毫无怨言，自己的失误该我承担我也敢于担当。于此事，我一直深刻检查自己反省自己，我不是纪律涣散之人，但是想事缺乏严谨周全，做事冲动稍显浮躁。我一定引以为戒下不为例。

### 二、学习认真努力实践学有所获

过完春节，在亲友的祝福声中，我再次踏上培育了我的\_\_，继续我的实习工作。我从去年的橡胶成品岗换到了橡胶中控岗。按照自己一贯的学习程序，先看规程熟悉基本原理，再结合操作锻炼动手能力，进一步巩固强化所学方法。五月份，顺利完成\_\_的实习任务。按照部门安排，我随之奔赴\_\_，开始新的实习工作。

\_\_位于祖国的大西南，气候湿热难当，刚离开的北方的我从严寒干燥的环境毫无过渡地就直接进入到完全相反的气候环境中，水土不服难以承受。但我没有退缩，眼看着汗珠湿透衣服而咬牙坚持。刚到\_\_，正好赶上他们调试仪器，我有幸

跟着学习，从而掌握了库仑仪工作原理和一些小故障的排除方法，所获颇丰。在其后的学习时间里，我苦练操作，并全部掌握了硫、氮、微量水、催化剂和微量金属的分析方法。

金秋送爽，也送达了我离开\_\_的通知。于1月中旬，我背上行囊，离别曾经战斗过的\_\_石化，离开已经浸润了自己汗水的钦州大地，还有曾经那些24小时并肩的开工队友，再次转战到被戈壁包围的\_\_。和另一部早已翘首以望的实习队员会合。在\_\_石化，我分配到馏程岗位学习，虽然在原单位我已顶岗几年了，但所谓学无止境，其中总还有值得我学习的地方。我安下心来专心学习。并顺利通过工程师考试，发表论文。

### 三、协助开工努力工作完成任务

\_\_石化开工，任务繁重，我有幸选出来参与开工，给予必要的协助。在\_\_石化的开工中，我连续两班一倒24小时地奋战在岗位，接受了技术和身体的双重考验，很高兴我经受住了考验；在顶岗工作中，我一丝不苟兢兢业业，及时准确地做出分析数据，很高兴我贡献了自己的光和热。

参与\_\_石化的开工，是我这次实习中最为宝贵的经历。我感受了石化基地的开工氛围，熟悉了开工流程，接受了开工洗礼，积攒了开工经验，为以后\_\_石化的开工做好前期准备工作。

### 四、分析之余参与宣传略有成绩

化验分析是我们监测部最根本最起码的工作，我一直将之置为第一位。但其之余，我发挥我的爱好，积极写稿，支持实习队的宣传工作，把监测部实习队的成绩、精神风貌和风采向外报道，给予全面展示！此工作，略有成绩，有几篇报道还被选上公司主页，并在“争做典范式员工”主题征文中获得一等奖。

## 五、学无止境永不停步

学海无涯书山不尽，我将针对自己的不足，在学习、工作和生活中加以完善。化验工作中，我还有“航煤”和“塑料”两大项目不曾接触，我要花时间去学习；生活中，我一定要万事周全！同时，在工作中，我一定一如既往兢兢业业尽职尽责；在宣传上，我一定笔耕不辍尽全力支持实习队的工作！学习上，加强英语和国学。在学习的道路上永不停步，一直往前！

20\_\_年即将过去，回顾一年来的工作，在公司领导的带领下，紧紧围绕公司制定的经营目标，统一思想，奋力拚搏，走过了不平凡的一年。现对一年来的工作总结如下：

### 一、网络建设

网络规划是技术部的一个重要的工作，规划工作的好坏影响着网络建设发展。已完成验收分配网共安装了1350户，预计年底将完成1500户。

### 二、网络改造

技术部按照公司业务的发展需要，今年加强了平房网络改造，改造平房用户1655户。

截止11月底分公司网内共开通双向光节点105个；双向光节点77个双向网覆盖19000户，使双向网覆盖率达到86.4%。

### 三、省干、地县联网

干线维护省干全年巡线2240公里，巡检28次，干线施工盯防盯守6次干线备用纤测试四次，各站机房ups电池放电检查一次□\_x机房干线光放大版更换二次，干线扩容一次。干线整治一次(12天)割接10次，光缆改迁3处。意外阻断事故四次。

地县联网富蕴县中断2次，哈巴河县中断2次。吉木乃县中断2次，吉木乃县数据网设备损坏一次15天。福海县中断4次。“五一”“十一”前各个县设备巡检各一次。

#### 四、网络运行支撑

分公司今年的双向业务发展很快，这就给分公司的网络照成了很大压力。为了保证互动业务和宽带业务的正常开展运维工作交给专业的运维公司。技术部、运维公司和机房网管对网络运行中不断出现的新问题，积极寻求区公司总工办和运维中心的帮助，虽然很辛苦但是也增长了解决问题的能力，基本保障了网络双向业务的正常开展。全年共扩容局端数量4个。

#### 五、明年的工作计划

- 1、加大部门员工的培训，有计划、有目的、有步骤的进行专业知识和各类规章制度的培训，提高部门员工的综合素质。
- 2、在管道建设具备条件的同时，对城区进行管道建设。
- 3、争取分公司与区公司积极协调对分公司的数据业务进行支持。(1)加强沟通指导分公司的业务能力，新增的解决网络问题的软件、设备及拓展及时指导告知。(2)增加分公司操作设备的权限，限度的方便业务开展。(3)业务配备应有相关流程，并将操作结果告知分公司备案，以便出现问题时，尽可能快的解决问题，同时对分公司的业务请求应有时限规定，在规定的时限内须解决。

20\_\_年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20\_\_年，还有许多值得学习的地方。

## 一、在煎熬中成长

一年来一直是纠结在周单元经营述职煎熬中。四项指标中两项指标收费艰难，三项指标进度缓慢，一项指标持续不能达标，周周面临总公司述职预警，全省续收队伍新人多技能低，多个三级机构由于人员调整导致队伍不稳定，四级机构业务问题多，每天纠结在业务品质问题、自保件问题、银险非常规退保劝阻、大量无法联系客户寻找等问题中，艰难前行，拼搏奋战。走过来才真切地体会到：指标不好不等于付出的少，指标达成不等于困难少。今天的成绩，可以说是所有伙伴用心血，用汗水，用超常的付出和努力换来的，是用坚韧不拔、执着拼搏的精神化解了所有的困难和问题，用我们的忠诚和热爱捍卫了公司荣誉，实现了我们对公司对领导许下的诺言。

## 二、在信心中收获

在团队实现目标的过程中，和谐统一才会步调一致，怀疑是的成本，对于新人多经验少技能低的续收队伍来说相信听话照做是成长关键，培养一流执行力，按照规范流程标准操作到位执行是保证工作绩效的重要因素。教导团队懂得职场次序，“知所先后，则近道矣”。专员服从主管的指导，主管服从内勤的督导，内外勤服从团队长的指挥，团队长服从分公司的领导，从而实现层级管理，目标一致；层级负责，目标分解；层级督导，目标追踪；层级执行，目标达成。

## 三、在追求中卓越

所谓的成功与否来自于与别人的比较；追求成功的人的成功是以外在的指标为衡量标准的；焦点放在外在的成就上；追求成功的人为了达到成功往往不择手段，不惜一切代价，甚至没有一个不可逾越的原则和底线。而追求卓越的人是不与别人比较的，是跟自己比，是自己超越自己；追求卓越的人，更看中内在的品质和追求，他有一种心灵的平安与把握，他知道

自己做的是对的，不在乎别人的论断和标准，他在乎内心里的良知和目标给与他的指引；追求卓越的人，往往是坚持原则的人，坚持一致性，前后一致，里外一致，很多时候即使吃亏也不妥协。

明年我们会做到放下自己的名利心，看重内心的平安与祥和。坚信“没有怀才不遇，只有有遇无才”，没得到是自己没做到，人人做个脚踏实地真才实学的好员工。

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

## 一、加强学习，领会精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。经过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，能够不仅仅能够为公司创造良好的经济效益，并且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。所以，我注意引导部门员工树立职责意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

## 二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情景；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮忙销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情景。在我的带领下，团队成员工作进取，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，\_\_销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了\_\_的全貌；2月1日，\_\_项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，精心组织的项目品鉴会举办，帮忙现实客户和潜力客户多方解读\_\_产品的优越性。经过很多艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，进取为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我异常注意了与其他部门沟通与协作。我进取与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情景，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前进取进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们供给业务支持，也寻求他们的帮忙，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

### 三、强化管理，注重团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自我的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮忙其制定销售计划，改善销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮忙下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位职责，完善了职责制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的进取性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化提议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们供给力所能及的帮忙，极力营造团结一致、相互帮忙、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

### 四、正视不足，改善工作，超越自我

半年来，虽然取得了必须的业绩，但公司领导要求相比还有必须差距，主要表现在：一创新本事不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，必须程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改善工作，超越自我。

### 五、总结经验，明确今后的工作思路与措施

#### 1、拼搏奋进，下半年力争完成以下目标

一期一批及二批销售均到达90以上为目标;一期一批共213套,销售面积24741m<sup>2</sup>, 预计可完成总销套数的90%, 即22266.9平方米, 共191套;自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达\_\_万元;、一期二批;共168套, 销售面积, 预计可完成总销套数的90%, 即平方米, 共151套;自行车库销售金额为\_\_万元。回笼资金预计可达\_\_万元。

## 2、合理搭配, 科学制定广告计划

户外、直投、信息报纸等几种广告应当合理搭配, 错开发行时间, 掌握最佳宣传时机, 最大限度提高宣传效果, 争取以同样的广告费用投入, 换取最大的经济效益。\_\_大桥以北道路在开盘前10天更换资料, 公布开盘信息;\_\_广告适当在市区投放, 更多地针对老城区;信息效果明显, 应在开盘前一周进行, 注意与\_\_\_\_\_广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传, 也要与\_\_错开时间段, 将辅助性宣传的信息与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

## 3、完善制度, 提高管理水平

为进一步提高销售管理水平, 需要完善规章制度, 规范部门运作。一是制定案场管理制度, 加强对案场销售以及纪律管理, 逐步改变对代理公司依赖性过强的局面, 学会“两条腿”走路, 提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约制度, 实行专人管理, 健全客户档案, 防止意外纠纷, 确保公司利益。

感激公司给我搭建了述职的平台, 我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机, 进一步总结经验, 发扬优点, 克服不足, 以更加饱满的工作热情, 团结并带领同志们按照上级工作要求, 开拓进取, 求真务实, 为销售工作尽力尽为, 为公司发展做出进取贡献!

这一年我的身份从一名学生蜕变, 环抱着理想, 承载着希望,

带着一丝懵懂踏入了社会，开始了我的第一份工作。如今想来，半年的工作时光流逝的竟抓不住一丝痕迹，光阴果然如梭，岁月依旧荏苒。而在这半年的工作时间内，我总是不断的鞭策自己，但愿自己的工作表现为我的20\_\_年画出圆满的轨迹。

半年来，在众多前辈同事的关心帮助和具体指导下，我开始转变思想观念，强化服务意识，努力不断提高自身素质和工作质量，较好的履行了工作职责，完成了工作任务。现将工作情况作以简单汇报：

### 一、加强学习，提高自身政治水平。

当我刚到这个岗位时，对自己的工作职能还处于模糊状态，找不到自己的正确定位。于是通过查找资料，我搜集了一些关于\_\_公司办公文员的工作内容，以便今后有针对性的开展工作。我利用工作和业余时间继续深入学习相关的法律和经济知识。通过工作实践，我更认识到学好业务知识的重要性。

### 二、提高业务素质，勤勉工作。

对于初来乍到的我来说，生活中的很多具体工作问题不是光靠书本的理论知识可以直面的获取答案，除了虚心求教，我还必须勤勉工作。通过多练，多做，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己。从最初对办公环境的陌生到如今我已能够协助好办公室主任做好日常工作：

- 1、接听、转接电话，接待来访人员；
- 2、负责办公室的文秘工作，做好办公室档案收集、整理工作；
- 3、做好每月办公会议纪要；

- 4、负责公司公文、信件、邮件、报刊杂志的订阅和分送；
- 5、传真文件的收发工作；
- 6、按照公司印章管理规定，保管使用；
- 8、每月工程进度表的邮寄；
- 9、管理好员工人事档案材料，建立、完善员工人事档案的管理；
- 10、每月制作工资表，并做好年度劳动统计工作等。

办公室的工作纷繁复杂，缺少连贯性，随机性大的特点，需要绝对的耐性与细心，而我深知自己有股“初生牛犊不怕虎”的气势，做事易鲁莽，在今后的工作中要尽量改进，务必要戒骄戒躁，在“慎”和“微”处下功夫，力求遇事谨严慎行，从细微处发现问题。西方有句名言：昨日已成历史，明日还是未知，而今天是上帝的礼物。

所以我们要把握好今天！展望20\_\_年，我还有更多的业务知识需要学习，需要实践，而我必将踏踏实实做人，实实在在做事，做到干一行、爱一行、干好一行。

## 公司年终个人总结报告篇四

\*\*年对我具有特别的意义，因为文秘工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，努力去适应这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就\*\*年的工作情况总结如下：

## 一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调□qq超拽分组沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥。下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

## 二、尽心尽责，做好本职工作

一年来，我主要完成了一下工作：

### 1、文书工作严要求

公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的打印、修

改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文\*份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

## 2、督办工作强力度

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反馈。

## 3、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。古诗词大全今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

## 4、文秘工作

文秘岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。一年来，对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门

负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

## 5、企业文化活动积极参与

一年来积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、职工运动会、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。20xx年已经到来了，新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

## 公司年终个人总结报告篇五

20xx年，对我们分公司来说是一个锐意进取、稳步前进、争取更好成绩的一年。在这一年里，我们×分公司在××集团公司正确领导和全体职工共同努力下，无论在生产经营的市场开拓，还是在分公司内部管理上都上了一个新的台阶。通过一年的努力，我们分公司顺利完成了××集团公司下达的各项任务，并圆满的完成了分公司年初制定的目标。其主要成绩是：履行合同额（合同产值）：××万元；实现财务产值××万元；利润：××万元；上交管理费：××万元，职工全年工资平均收入水平比上一年度20xx年提高了%。

通观20xx年一年，我们之所以能够取得以上成绩除与××集团公司正确领导和全体职工的努力外，通过总结，我们认为与以下几个方面工作的开展是分不开的。

## 一、思想统一、分工明确、努力进取、实现目标

20xx年的新年伊始，分公司领导成员首先是统一了思想。领导成员认识到：当下的建筑市场竞争相当激烈，工程业务经营难度大，困难较多。没有一个统一的思想是很难制定出一个适应市场规律的经营策略，也就不可能开发潜力、加大开拓市场的力度去在残酷的市场竞争中争得一席之地，同时也不可能保持企业的稳步持续发展。由此可见，思想统一是完成20xx年工作的关键所在。认识到这点，领导成员进行了充分的沟通，交换了意见，统一了思想。

在统一了思想的基础上，分公司领导成员结合我们分公司自身的特点和市场情况，对20xx年的生产发展形势进行了全面的分析和讨论。并对20xx全年的生产目标进行了科学的规划和统筹。确立了20xx生产经营的基本目标：1、在现有在手工工程基础上再争取一定的生产任务；利用已完的工程影响进一步扩大市场。2、寻找新的市场切入点，增大市场范围。3、确保20xx年度生产指标比20xx年度增长12%。

目标明确后，根据明确的目标分公司领导成员进行了具体的分工。由分公司经理牵头统领全盘，分公司经理负责具体经营。

为了保证20xx年的生产目标的实现，分公司把经营开拓放在首位来抓，领导亲自挂帅，在经营策略上采取紧跟市场、全过程跟踪、不放过每一条任务信息、快速出击、全方位多渠道地捕捉工程项目信息。并将分公司领导、经营部门、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来。在分公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。确保了老市场不断稳固，

新市场的不断拓展。

20xx年仅×有限公司、×有限公司两处老市场就中标××项工程，分别是：×厂区大修工程；江工程安装工程；配电房安装调试工程；土建、安装工程；工程电缆桥架补充协议；新增合同额×万元。

在稳定老市场的同时，新开辟了河北市场。先后承接了非标设备工程、×有限公司搬迁、改造、扩建项目等2工程项目；新增合同额×万元。

在全方位多渠道地捕捉工程项目过程中，公司在得到工程信息时，时间已临近春节。当时北方的天气地冬天寒，气候相当的寒冷。项目现场还是一片荒野，根本不具备施工条件。同时又面临建设方开出的条件相当苛刻、竞争对手较多的竞争局面。面对这样的经营状况，分公司领导经过周密考虑后，克服重重困难，果断出击，经过几轮投标和艰苦商讨后，终于和建设单位达成了双方都比较满意的结果，签订了×万元的工程合同。为20xx年的度生产经营开了一个好头。

俗话说的好：好的开头是成功的一半。在承接了工程后，我们接着又先后承接了：×项目工程等大大小小数十个工程□20xx年全年鉴定合同额达×万元。实现了年初制定的生产经营比上一年度20xx年增长了12%的目标。

## 二、加强内部管理，保证工程质量和安全生产

20xx年度，在经营业绩较好的形势下我们第没有放松对分公司工程建设的质量、安全管理。

质量、安全管理是工程项目管理的生命，也是企业的生命。企业要想在激励竞争的条件下谋生存，没有一个好的质量、安全管理环境是很难立足市场的。因此，分公司要求各个项目部认真贯彻落实工程建设项目的各项标准，落实各种规程

规范以及强制性条文和安全生产的各项法律法规，加强施工质量和安全生产管理。

公司主要领导并十分重视对项目部工程建设质量、安全的指导。每当项目部有重大工程质量、安全和技术难点时，在项目部施工现场都能看到分公司领导的身影。由于分公司对安全生产的高度重视，我们工程质量、安全生产工作落实的比较到位。项目部的各项质量、安全生产制度和责任制得到充分落实。

20xx年的5月、6月、8月分公司由分公司领导亲自带队，组织分公司工程管理部门分别对省内几个项目部的工程进行了质量、安全检查，及时发现了一些工程施工中存在的问题和隐患，针对存在的问题，要求项目部加大整改的力度。项目部及时的纠正了问题，消除了隐患。

6月份和12月份，我们分公司积极响应集团公司开展的“安全生产月”活动和安全大检查活动。这也促进了我们分公司的安全工作的落实。为20xx年全年安全无事故打下了较好的基础。保证了分公司质量、安全生产能够平稳的推进□20xx年度我们未发生一起重大安全责任事故。

### 三、优化配置、加强人才培养、建立激励机制

衡量一个工程建设项目的成功与否，关键的要两个指标。这两个指标一个是：工程项目施工质量满足设计要求、安全无事故并通过工程验收；另一个就是：工程项目的财务产值达到预期盈利目标。实现这两个指标的基本前提就是：建立一个好的工程项目部。

为了很好的实现这两个目标，分公司领导在突出项目管理的同时，在优化生产要素前提下十分注重建立一个好的工程项目部，配备好的项目部人员。

是分公司人员配备最齐，技术力量强的项目管理班子。在完成工程中（以下系统工程），项目部全体人员在项目部的领导下，他们不分昼夜攻克了许多技术难题。取得了一次试车成功，整个工程投产一次成功的良好业绩。这套系统工程投产一次成功这在化工行业建设也是不多见的，受到业主的高度赞扬。

系统工程投产的一次成功，不仅为我们取得经济效益，还创造了良好的市场效应，并为我们进一步的滚动开发创造了良好条件。也被分公司评为优秀项目部。他们承接的系统工程在20xx年住建委工程质量评选中荣获。

在工程管理实践中，分公司十分注重人才的培养。重点选拔那些在工作上责任心强，受过高等院校培训、具有专业水平的大学生。让他们在项目管理岗位上磨练，使他们在实践中成长。通过工程实践，我们培养了许多专业人材，通过多年工程的培养和锻炼，这些大学生已具备了工程项目管理的实际能力，成为分公司一只育生的后备力量。

20xx年我们分公司承接的×有限公司工程，项目部的骨干成员就是有这些年轻人承担的。

经过多年的实践，分公司认为建立一个好的工程项目部虽然能保证“工程项目施工质量满足设计要求、安全无事故并通过工程验收”这个目标的实现，但还不能完全保证“工程项目的财务产值达到预期盈利目标”目标的实现，还必须有一个好的激励机制。这个激励机制就是：“项目承包责任制”。

“项目承包责任制”这个激励机制经过多年实施，已被证明是实现工程项目的财务预期盈利目标的一条切实可行的好机制。

20xx年我们×公司在优化内部结构、突出项目管理的同时，严格执行项目承包责任制，坚持“项目承包责任制”、坚

持“项目总费用承包”、“降低成本超额奖励”制度，对完成任务好、贡献大的项目承包负责人给予必要的奖励，极大地调动了项目管理团队的工作积极性和主观能动性，对充分发挥个人潜能、激发工作责任心有很大的促进作用。项目承包的负责同志能充分发挥自己的主观能动性，放手工作，大胆管理，科学安排，优化组合，并按奖优罚劣、多劳多得、末位淘汰、公平竞争的原则，较合理地拉开了分配档次，强化了项目成本核算，提高了项目管理效益。

#### 四、注重人文关怀，增强企业的凝聚力。

分公司领导班子团结协作，工作步骤一致；各部门尽职尽责，带头努力工作，倡导团结协作和奉献精神，为职工营造了一个团结、积极向上的工作氛围，增加了企业凝聚力，职工的人心稳定，精神面貌、工作热情、工作态度都有了进一步提高，办公秩序井然，推动了企业内部管理的实施。

企业发展的根本是以人为本。我们×公司的职工文化程度普遍较高，大部分职工是高等院校毕业的大学生。他们文化程度高，思想活跃，但缺乏实践工作经验。为此，分公司对他们积极加强培养、教育，在实践工作中大胆使用。为了能及时了解他们的思想动态，分公司不定期的召开座谈会，让他们畅所欲言、献计献策，从而使他们每个人在无形中增加了对企业的使命感和责任感、树立了主人翁思想，并自觉的把自己置身于单位主人的位置上。

20xx年分公司组织职工参加质检员、施工员、安全员、资料员、电工、材料员、计量员、统计员等各类专业培训达22人次之多。

分公司还关心每一个职工的家庭和个人生活。职工凡是遇到实际困难，都能做到主动慰问。20xx年六月份，分公司职工家庭遇到困难，分公司知道后，积极组织全体职工，号召大家捐款。全体职工纷纷伸出援手，踊跃捐款，共捐款×元。帮

助职工度过了难关。职工在接受到经济帮助的同时，也充分感受到分公司这个企业的温暖□20xx年分公司共慰问职工多人次。

在抓工程管理的同时，分公司还不忘记关心职工的冷暖。项目部的施工人员居住环境一向比较差，往往是冬冷夏热。每到天气寒冷或酷暑炎夏职工的休息都得不到保证。分公司针对这个情况，及时的给几个项目部增添了空调，使施工人员的休息得到了保障，提高了工作效率□20xx年的夏季天气异常炎热。高温季节，分公司领导分别带队深入一线慰问所有项目部人员。即使因路途遥远不能去亲自慰问，也通过电话通知项目部做好防暑降温工作。充分体现分公司以人为本的思想。

加强人文关怀是我们在20xx年开展的另一项工作。分公司领导意识到人文关怀是现代企业文化必不可少的一项工作。为了开展这项工作，在20xx年五月和六月份，分公司分别组织职工参观上海世博会。参观世博会后的职工都感受到：不仅开阔了眼界，也拓宽了知识面。

20xx年的11月份分公司组织全体职工参加身体体检。使每位体检职工都感受到了企业的人文关怀。极大的调动职工的潜能和工作的积极性。

在此同时，分公司党支部还组织职工积极参加社会公益活动，培养职工的良好公共道德□20xx年的四、八月份，玉树、舟曲地区分别发生自然灾害。分公司党支部提出倡议，全体职工纷纷响应，积极捐款。分别向玉树、舟曲救灾捐赠款项为×元。

上述活动不但增强了企业的凝聚力，而且在思想上也提高了每个职工的道德水平，受到了职工的普遍好评。分公司的内部管理也在20xx年上了一个新台阶。

以上工作的开展，使我们顺利的完成了20xx度集团公司交给我们的各项任务，也圆满完成了年初分公司既定的工作目标。

然而，在20xx全年工作中我们还存在着一些不足：

在项目部的成本控制上还不能按照集团公司的要求做到。经营业务开拓方面还不够理想，在手工程项目还较少。项目部的管理在质量、安全管理等方面上与和兄弟单位的优秀项目部相比，仍存在着一定差距，在文明施工管理上管理力度不够，存在薄弱环节。工程技术管理人员的素质和人员结构上还不能满足工程管理需求。在项目管理上还存在重结果轻过程的现象。

这些问题的存在一方面与我们管理水平和管理经验不足有关，另一方面是我们的思想认识和学习还不够。因此，我们在新的年里，要进一步加强学习，不断提高管理水平和积累管理经验。依靠广大职工，充分挖掘调动广大职工的积极性，发挥他们的主观能动性。争取在新的年里取得更好的成绩。

20xx年，我们将一如既往的在集团公司的正确领导下开展各项工作，完成好集团公司下达的每一项工作任务。

在分公司建设方面，加大经营市场的开拓，争取更多的生产任务；降低工程各项管理成本，强化工程管理的质量和安全意识；在提高职工业务技术能力和综合竞争能力下工夫；继续保持和发扬人文关怀的精神，增加职工收入水平，增强企业的凝聚力；争取在新的年里取得更好的业绩；为打造适应新形势下的一流施工企业做出自己的贡献。

新的年里：希望集团公司工会能更多的发挥工会组织作用；限度地维护职工的合法权益；多为职工办好事、办实事。使工会真正成为解除职工后顾之忧的基本途径，努力把工会办成职工的民主之家、发展之家、健康之家、温暖之家。

## 公司年终个人总结报告篇六

\_\_县文化馆在上级业务主管部门和文化局党委的正确领导下，全面落实科学发展观，坚持二为方向和双百方针，紧密结合我县群众文化的实际，开展了诸多卓有成效的工作，圆满地完成了上级交给的各项任务，同时取得了长足的进步和发展。

一年来，文化馆在繁荣民间文艺事业、组织展览、艺术创作、队伍建设和对外交流等方面都取得了前所未有的成绩。这主要体现在以下几个方面：

### 一、非物质文化遗产保护花香果硕。

自11年4月\_\_县东蒙民间故事保护基地——南哨镇的白音爱里村被辽宁省命名为“辽宁省民间文化艺术基地”以来，文化馆积极配合县民委抓基地建设。先期投入近30万元在村里建起占地\_\_平方米的文化广场，建成水泥地面篮球场一个，广场四周铺设彩砖，安装12套体育健身器材，在广场西侧的围墙上，以喀左东蒙民间故事为主要题材，建起了少数民族文化宣传画廊。另外建蒙古包5个，其中大的蒙古包1个，直径达10米，小的蒙古包4个，直径达7米。敖包园13个，已建成1个，直径达13米，其余的12个正在施工中。蒙古村村赛门2个，建完1个。在民族文化广场和村委会中间，是村里的中心大道，蒙古族风情一条街改造工程正在进行中。

在全县非物质文化遗产普查过程中，我们又发现一位剪纸艺人，叫高延云。在馆里领导的鼓励和帮助下，拟以喀左东蒙民间故事为题材，将剪出150幅剪纸，这是喀左东蒙民间故事与喀左剪纸艺术的有效结合，也可以说是对喀左非物质文化遗产保护工作途径的又一创举。目前她已剪出20幅栩栩如生的剪纸画，后续工作正在进行中。

在对新近发现的151名故事传承人进行走访的过程中，工作人员加大了录制音像资料的力度和整理文字的速度，搜集整理

了近600则故事，现在文字稿已经校对完毕，截止年底，工作人员已经整理出13-17卷的所有内容，正在打字中。

今年又成功申报两个市级保护项目：喀左民族秧歌和喀左皮影。近日，馆里又将这两个市级保护项目积极地向上一级保护项目申报，争取早日申报成省级非物质文化遗产保护项目。

今年对重点非物质文化遗产代表性传承人如：喀左东蒙民间故事国家级传承人平房子镇平房子村的刘永琴、卧虎沟乡郝杖子村李丙贤、北公营子的韩宝玉、皮影艺人原凤鸣等所采取的保护措施，主要是不定期地走访并在年节进行慰问，让他们永葆身心健康，为喀左的非物质文化遗产保护再贡献力量。

## 二、文艺创作硕果累累

在\_省第八届艺术节上，\_创作的《那达慕》成为入选的美术作品；在由\_省群众文化学会、辽宁省群众艺术馆主办的“新形势下乡镇(街道)综合文化站建设”主题论坛的征文活动中，佟涛获二等奖，张丽娟和李淑萍获三等奖、陈蕊获入选奖；在由\_\_县作家协会、\_\_县创卫办、\_\_县报社和喀左人民广播电台共同举办的“奋进六十年，放歌新喀左”创卫杯国庆征文中，姚翔宇获一等奖，刘文莉获优秀奖；在由中国传统文化促进会主办的“星光灿烂”全国青少年文化艺术展示活动中，李瑞芬荣获最佳指导教师奖和优秀组织奖；姚翔宇、宋久文、田丽红、刘文莉等多名同志在辽宁群众文化、《辽西文学》、辽宁日报、辽宁职工快报、朝阳日报、朝阳广播电视报、燕都晨报、\_\_县报和喀左政协报上发表作品。

## 三、各门类艺术展览及文艺活动大放异彩。

20\_\_年文艺组积极下基层进行辅导，其中主要有：到社区厂矿策划“职工联欢晚会”；去南哨镇白音爱里村为农民“送对联”“迎新春、送温暖、送吉祥”演出活动；参加朝阳市“宏

达杯老年文艺展演”节目的组织辅导工作;为新华钼矿策划辅导“钼矿之夏”文艺节目,为各乡镇辅导“十一迎国庆”文艺节目,近日又下乡去辅导业余剧团,为利州之春戏剧调演做了准备工作。

举办的活动及展览有:举办“今昔对比、精彩十年利州迎春”摄影展;配合朝阳市艺术馆举办“新人新作声乐大赛”选拔活动;举办六一少儿书画大赛;利州之夏文化馆专场演出;八月份与北京市延庆县、葫芦岛连山区三地联合举办楹联书画展;同时举办十一\_\_县老年书画研究会成立二十周年庆典书法展览。

在这一年中,更让人激动的是:20\_\_年1月\_\_县文化馆荣获辽宁省服务群众服务基层文化建设工作“优秀文化阵地”的光荣称号;今年年底,\_\_县文化馆又荣获全国服务农民服务基层文化建先进集体的光荣称号,辽宁省仅有两家。这些可喜成绩,是一年来全馆工作人员同心同德、共同努力的成果,也是全馆工作人员攻坚克难、超越自我的成果,也可以当之无愧地说,这一年,是事业辉煌的一年,是成就显著的一年。可是,根据我国社会经济形势的发展和时代的要求,结合我县地域文化的独特优势,我们更应该充分认识到在今后发展中出现的新情况新问题,在成绩面前居安思危,未雨绸缪。

目前我们面临的主要难题有:1、如何最大效益地发挥基层文化馆的作用,保障人民群众的文化权益?2、如何将我县的非物质文化遗产与综合开发利用相结合,走产业化道路?3、如何将民间艺术产品作为高价值的商品来开发利用,推向市场?……这些诸多新的课题给我们提出了新的挑战。因此,文化馆特制定下一年的工作计划:

一、继续加强农村文化建设。首先,文化馆应主动出击,取得上级政府部门的大力支持,早日建成以文化馆为龙头,以乡镇文化站为枢纽的农村文化网络。其次,文化馆工作人员要及时深入农村,了解农村文化现状和农民的文化需求。积

极发现和培养农村文艺拔尖人才，重用业余创作人才，组织农民绘画书法摄影爱好者采风，扩大他们的视野，举办各种展览和比赛。尤其要注重进城务工人员这一特殊群体，引导他们改变农村文化现状。文化馆要对他们进行方方面面的文化培训，成立民工艺术团，开展才艺展示及文学摄影书法绘画等文艺比赛。最后，仍要加大对各乡镇业余剧团文艺辅导力度，搞好一年一度的利州之春——小戏调演和利州之夏广场文化活动。

二、继续加大非物质文化遗产的保护力度。第一，积极宣传保护非物质文化遗产的重要性，让人们能够正确理解非物质文化遗产的内涵，主动承担起保护非物质文化遗产的重任，对非物质文化遗产传承人的保护工作做到细致入微。第二，继续对喀左的非物质文化遗产进行挖掘、抢救，积极申请立项，加大对国家级保护项目——《喀左·东蒙民间故事》的搜集整理工作，如期再续十二卷，对省级保护项目——天成观皇会十道会的恢复工作也要如期完成，对市级保护项目喀左皮影、喀左民族秧歌争取申报成省级非物质文化遗产，喀左紫砂、喀左地毯这两个县级保护项目要积极申报成市级非物质文化遗产。

三、继续执行学习制度、签到制度和业务考核制度。积极学习外地的先进经验，继续扩大对外交流，在原有楹联展的基础上，扩大周边兄弟县的不同民间文化的联系，互通有无。继续执行每周五全体员工的学习制度，继续执行签到制度，继续大力开展业务练兵，举办年末全馆业务素质考核，使我馆业务人员实现一专多能，提高业务水平和整体素质。

要保质保量地完成下一年工作计划，仍需要全馆人员在局党委的正确领导下，团结一心，锐意进取，超越自我，百尺竿头，更进一步，争取如期完成本馆下一年的工作计划，为我县的群众文化工作再作贡献。

## 公司年终个人总结报告篇七

总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。下面是本站小编为大家搜集的最新公司个人总结范文，希望你喜欢！

入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习！过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心

的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的一年

里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有有一年时间了。这是紧张又充实的一年，见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

## 一、个人成长方面：

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与

上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职

责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

弹指一挥间一年过去了，对照德能勤绩四项标准，在乡党委、政府的正确领导下，在办公室班子成员和其他同志的关怀和支持下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，为做好办公室各项工作打下了良好的基础。我是一名三支一扶大学生，来余家巷乡年工作已经一年的时间了，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是感激，因为我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。所以我怀着一颗感恩的心在工作着、学习着。现在，我对一年来的工作进行一下总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

## 一、认真学习，努力提高。

一年来，我首先深入学习贯彻落实科学发展观。努力提高自己的理论，用正确的理论来指导自己的工作实践，指导自己树立坚定的共产主义信念，指导自己不断改造自己的世界观、人生观和价值观；弄清工作的方向、目标和任务，紧跟时代潮流，确保在思想上、行动上和党组织保持高度一致；再是努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。通过学习—思考—提高，“腿勤、手勤、眼勤、脑勤、嘴勤”，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了明显的进步。

## 二、脚踏实地，努力工作。

党政办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为

党政办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。一年来，协助领导建立健全各项制度，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。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。我牢固树立了“办公室无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，逐渐增进自己对调查研究的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。办公室是全乡机关上情下达、下情上报的桥梁，做好办公室工作，对全乡工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的公文在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来联系工作的通知在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。第三是注意形象。党政办公室是乡党委、政府的窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏。

### 三、端正作风，摆正位置。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的

生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

#### 四、存在问题

通过一年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、学习掌握新政策、新规定还不够，政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度，对新形势下的工作需求还有差距；二、调研工作不够深透，工作方法上还有待改进。三、工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做得更好。总之，一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的办公室工作了，有的时候也觉得自己有经验，或是由着自己的判断来处理事情，所以出现了不少的问题，给领导添了不少麻烦，使自己当时也很丢面子，最后在领导的帮助下都解决了问题，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步。

## 公司年终个人总结报告篇八

今年来，我市围绕“三地三中心”的城市建设目标，以打造长三角物流中心城市为导向，以重点物流园区优化调整为手段，通过中长期物流规划编制、优化政策环境、加大重点物流项目及企业的培育引导，密切结合城市产业发展的特点与城市发展趋向，大力支持多式联运、口岸物流、甩挂物流、第三方物流等发展，物流业呈现投资热情高、项目投入大、

业态集聚发展趋向，有力的支持了实体产业的发展，促进了全市经济发展。

## 一、基本概况及主要指标情况

截止20xx年11月初，全市货物运输总量16156、25万吨，增长9%，其中公路运输15943万吨，增长9、3%；港口吞吐量17305、43万吨，增长4、4%，集装箱吞吐量101、69万teu□增长6%；航空货邮吞吐量7、1万吨，增长3、4%。

全市现拥有物流专业货运市场37个，仓储面积2500多万平方米；19家各类物流园区，占地面积3000多万平方米，100亩以上的交通物流基地拥有6个，集聚效应初步体现。当前无锡物流业已经进入由传统物流向现代物流转型阶段，初步形成了以公路货运为主体，水路货运为特色，铁路货运为补充，航空物流为新增长点的布局合理、衔接有序、能力充分的交通物流业发展格局。

## 二、主要特点

从主要指标看，一是全社会货运需求保持较旺态势，货运总量持续增长，尤其是公路运输始终保持高位增长趋势，铁路运输功能未充分体现。二是航空高端运输呈加速发展态势，苏南国际机场的货运功能逐渐体现。三是港口运输稳步增长。逐步向以集装箱为主的内河航运支线发展，下甸桥二类口岸业已成为上海港的重要喂给港。

从项目建设看，呈现投资热情高、投入大特点。自去年年底开始，物流产业投资异乎寻常的活跃、国资、民营物流企业纷纷出动，呈现“主动性强、数量大、行动密、投资大、土地需求大、企业强、准备充分”等特点。目前已经有二个较大的新的物流项目正式签约：深国际现代物流综合体（无锡）项目，占地520亩，主要建设内容城市集运中心、城市配送中心、多功能中心（电子商务、信息服务等）、商务服务中心。

无锡宝湾仓储物流项目，总占地296亩，打造集汽车零部件集散中心和电子商务分拨中心为一体的产业基地。

从企业效益看，物流企业保持了稳定发展的良好势头。普洛斯（世界五百强企业）、丰树物流基地，项目占地约200亩，建筑面积10万平方米，目前仓储物流已100%完成招租。苏宁电器苏南地区总部已投入运营，营业收入突破30亿元。顺丰速运两架波音737货运包机，每天两班往返于无锡和深圳，近期计划再增加两架货运专机。江苏华商为解决新电商格局下商贸企业、供应商、连锁超市的新型商贸流通以及消费者的新电商的购物需求，在原先b2b城市配送的基础上再次投资近20xx万建立大规模虚实连锁o2o——新电商新服务平台。汇全物流、林凯物流和久通物流等骨干物流企业主营业务收入分别比上年增长9、1%、22、6%、40、1%。

### 三、存在问题

当前物流业存在的主要问题：一是物流空间布局不尽合理，一些传统业态主要集中在高速公路道口附近，对交通组织管理带来很大压力。二物流业态层次低。仓储、运输、配载乃至停车场等低层次业态还有相当数量，拥有现代理念和技术手段的第三方物流企业较少。三是物流企业实力薄弱。企业服务功能相对单一，无法满足客户多元化、差异化的需求，缺乏具有区域竞争力的本地龙头企业。

### 四、20xx年主要开展工作

一是认真编制了《无锡市现代物流业发展规划〔20xx〕20xx》为贯彻落实国务院《物流业发展振兴规划》和江苏省政府《江苏省物流业发展规划》，今年我们与江南大学联合编制了《无锡市现代物流业发展规划〔20xx〕20xx》规划重点解决了物流产业布局、重点鼓励发展的物流业态及完善物流业发展支撑体系建设。规划明确了未来我市将打造五个生产型物流园区、四个外围物流功能区、四个生活性物流园区，市区

物流业空间布局呈现“544”布局格局。重点鼓励发展汽车、钢贸、医药、农产品、快递等五大专业物流。完善口岸保税、生产性、商贸服务物流体系。

二是加大了重点物流园区的优化调整。按照物流园区外迁到城市外围的总体思路，确定了火车货场、下甸桥港口、通江大道三个对城市建设影响较大的搬迁重点区域，年内实现了通江大道的大部分配载市场的搬迁整治，新建了全市公共物流平台-禾健物流，将诸多配载市场有序引导到其中，进一步规范了物流市场，提高了物流业的层次。同时，对火车站货场的搬迁方案进行了重新调整，下甸桥港口的搬迁也在积极推进。

三是积极培育扶持重点物流企业及园区。为进一步加快推进重点物流园区的调整，专门设立了物流园区调整补贴资金，引导物流运输企业从原地迁出，有序进入规划中的物流集聚区。20xx年共补贴物流企业资金70万元。同时响应国家发改委关于传化物流经营模式的推广，有针对性的加大物流平台建设，重点扶持了无锡公路港项目（禾健物流）建设，作为我市物流园区优化调整企业的主要迁入地，以禾健物流综合性物流信息交易平台和现代物流园信息发布系统为基础，整合通江大道两侧物流市场交易信息，吸引物流运输企业、运输配载户入驻，打造我市物流交易公共市场，力争成为长三角地区重要的物流运输集散地。加大的了第三方物流企业的扶持力度。20xx年为金南甩挂物流、西郊农副产品冷链物流二个项目申报了20xx年中央预算内投资补贴。