

2023年来新公司一年总结报告(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

来新公司一年总结报告篇一

为体现公司理念和价值观，公司特组织安排了“__峡谷漂流一日游”活动，现将此次活动总结如下：

一、活动项目：__峡谷漂流一日游

二、活动时间：_年x月15日、16日

三、参加人员：各部门根据各自工作情况分两批，共计51人参加。

四、所需费用：共计x元

五、活动内容

所有参加活动的员工分两日于早7：30分乘坐旅游大巴出发，历经3—4个小时的行程到达目的地——__峡谷漂流的上码头，简单就餐后，于景区拍照留念。大约12：30分时着救生衣、安全帽进入橡皮筏开始漂流。漂流过程中虽然意外频发，但多是有惊无险，而且大家兴致高昂，笑声多多，畅游山水间。漂流长度约为10公里，于14：30分左右上岸，简单冲洗后乘大巴安全返回，约20：00回到公司结束行程。

六、活动总结

在这次活动当中，大家没有了部门、身份之别，矛盾和隔阂

也消失了。我们心无旁骛、无所顾忌的玩乐在一起，发挥出强有力的团队精神。如：有翻船或船被卡住时，大家都来帮忙推、拉，移动船只；有人落水而船已漂走，后面船上的人则想尽办法让其上船，不让一个人掉队。在水流平缓的地方，大家尽情的互相泼水，直到对方有人举手投降方才罢休，总之大家是玩得酣畅淋漓，大呼痛快，意犹未尽。

通过此次活动，让大家在紧张的工作之余身心充分放松，彻底缓解工作压力，促进并加深了员工之间的相互了解，增进彼此之间的交流和沟通，更重要的是营造了全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

来新公司一年总结报告篇二

20__年已经过去，回顾20__年的财务工作，财务部在公司领导的带领下，认真遵守财务管理相关条例，按照实事求是，严以律己，圆满完成了20__年酒店的财务核算工作。现将202x年的年度总结如下：

一、思想方面

思想比较稳定，为了确保财务核算在单位的各项工作中发挥准确的指导作用，我在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥会计工作的作用。

二、工作方面

1、严格按照会计基础工作达标的要求，认真登记各类账簿及台帐，部门内部、部门之间及时对帐，做到帐帐相符、帐实相符。制定财务工作计划，扎实地做好财务基础工作。按照每月份的工作计划，按月对会计凭证进行了装订归档，按时完成了凭证的装订工作。

2、从前台收银到复核、出纳，每个环节紧密衔接，相互监控，

发现问题，及时上报。对收据及发票的领、用、存进行登记，并认真复核管理。

3、对日常采购价格进行核对，并每天对原材料的出入进行审核。

4、财务部严格遵守公司规定，由会计人员监督，定期对出纳库存现金定期进行盘点盘查，现金收支能严格遵守财务制度，做到现金管理无差错。

5、尊重领导，团结同事，不计较个人利益，以理服人。

三、其他工作

1、每月准时上报统计局数据。

2、及时填制酒店的纳税申报表，按时申报纳税。

3、按时参加公司召开的行政例会。

4、按公司的要求，审核工资表，并及时发放。对于人员工资变动情况，及时与人事部沟通并解决。

5、参加财政局会计人员继续教育的培训，不断提高自身的业务素质，更好的为企业服务。

四、明年工作设想及需要改进方向

过去的一年是紧张而繁忙的一年[x年做了很多工作，但同时也存在着不足，现结合x年财务工作，将财务工作设想如下：

1、进一步加强财务、会计核算工作，将财务基础工作进一步做实做细。

- 2、增强财务计划管理，加强计划执行情况的分析与控制，加强财务事先参与决策工作，从源头做好财务管理工作，为领导决策提供有用的决策信息。
- 3、进一步加强财务日常监督工作，从每笔收支入手严格执行上级相关的政策和规章制度。
- 4、进一步加强内部部门间的沟通、协调工作，严格按着部门职责做好本部门的工作，发挥财务部门应有的作用，为领导分忧，解难。
- 5、加强财务人员业务学习和培训，全面提升业务水平。
- 6、加强财务人员既当家又理财的财务意识，推动整体财务工作再上新的台阶。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史，一年中，财务工作有很多成绩和不足，这些应该是明年财务管理重点思考和解决的主题，作为财务人员，我要加强管理，规范经济行为，我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，不断的提高自己管理水平，为建立健全更好的工作机制而努力奋斗。

来新公司一年总结报告篇三

xx行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必须高度认识工作的重要性，始终牢记“宾客至上，服务第一”和“让客人完全满意”的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

半年来，本人对待工作勤恳扎实，严格按照关于前台工作的

各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动开展各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热情，友善微笑，对提出问题和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相关单位积极协调和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善和谐，妥善处理好个人生活上的各种问题。

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深入的学习。一个人学习能力多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的知识，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断变化发展的酒店行业。

来新公司一年总结报告篇四

2金三丽针纺服装公司合作经销协议书

3金三丽针纺服装公司无形资产评估报告书

4金三丽针纺服装公司建设项目环境保护设计规定

5生活垃圾填埋污染控制标准

6中华人民共和国公司法

3.3. 方法

描述使用的方法(方法论、科技、技术、工具),为什么使用这些方法?

市场需求分析: 1宏观市场容量;2微观目标市场及前景

竞争分析: 1现有竞争对手分析;2竞争优势;3竞争影响分析;4

竞争应对措施

财务分析：1财务假设;2财务预算;3财务分析

风险分析：1公司外部风险;2公司内部风险分析;3公司规避策略

3.4. 达到的结果

描述达到的结果和成果

了解到公司产品的生产流程和技术的先进性;

对公司管理、财务、市场营销、金融有了一定认识;

同时认识到计算机应用技术在公司财务管理的重要性。

3.5. 个人收获

实习小结:从技术和人文角度，实习能教会你什么?

从这次的社会实践中，深刻认识到理论与实际之间关系的重要性。实践后，明白了理论与实际相结合的深刻意义，只有在对理论有一个深刻透彻的理解之后，才能在实践中充分应用所学的理论。并且在这次实践中，对计算机的实际操作能力也有了很大的提高。

3.6. 展望

展望:和公司的后续关系(雇用、后续合作)

这次在贵公司的实践，让我们学习到了很多在学校里学不到知识，因此殷切希望以后能够在贵公司学习和工作。

对于学农的同学来说,必须具备吃苦耐劳的精神和塌实肯做的

干劲,我也是个农村来的学生,一直以来我都朝着这个方向锻炼.实践是检验真理的唯一目标,要想了解一项工作是如何进行的,自己亲手做一变是最好的了解方法.我很喜欢农业,我认为农村有广阔的发展空间,有我们自己展现自己的舞台,而且村上的老百姓都很热情,他们需要我们的理论加实践的知识帮助.有人害怕下乡,说下乡又艰苦又累,但我真的不怕,做烤烟生产工作的,一年四季风吹雨打,日晒雨淋已成了家常便饭.如果有机会留在农村工作,我很乐意也很坦然.俗话说的好“实践增千才,艰辛知人生.”只有经历了人生的艰辛与磨难,才能有所作为更何况我们正是热血青春,正是努力拼搏,艰苦奋斗的时候.万丈高楼平地起,打好坚实的基础,才是我们迈向事业成功的第一步.

实习期间,我被安排和站上的焦永顺师傅到拖租村村做烤烟生产工作.从此我开始和学校生活迥异的生活,每天的工作不是下乡就是在办公室整理文件.由于我们平时在学校只进行理论的学习,所以初到烟草技术员这个职位上,很多东西都很不熟悉,直接点就是丈二和尚摸不着头脑,对社会知识也缺乏一定的了解.但是,每当哪个环节出差错,我的师傅都带着我一起下乡当场做指导,他在跟烟农讲解解决方法的时候,我就在一旁听着,不懂的地方就在回站上的时候问他.到后来,如果烟农们遇到的事情很小,我自己可以解决的话就让我去解决.我非常感谢我的师傅,是他让我对烟草生产行业产生了更深的感情.他总是对我说,把你的实习工作和我的正式工作做调换,如果我是你的学生,你是我的师傅,你会如何做这项工作你对自己的工作熟悉了多少,是否尽力了,能对得起自己了,那才是真正的顶岗实习.师傅的这些话总是绕在我的耳边,时刻提醒自己对待这份工作要努力到底.

在站上,我一直记得我来自普洱农校,决不能给母校丢脸.班主任老师信任我,选了我做镇沅这边12个实习生的大组长,,我不仅要对自己负责,也要对他们负责,我懒他们跟着懒,我努力了他们也会跟着努力的,说实话,那个时候真的累死了,可是还是要坚持的,有时候为了加班甚至忘了吃饭.我一直记得师傅说

过,你不是我见过最好的学生,但你是我见过最努力的学生.这些话对我来说就是这个烟站对我的肯定吧.也让我对考验生产工作产生了更深的感情.我一直想:我一定要在这里留下我的知识,留下我的技术,虽然我不知道的东西还很多,但是只要我努力了就会学到的.有的时候为了尽早的(!)完成任务,甚至会忘了吃饭,记得有一次在深夜加班时,流了很多的鼻血差点昏了过去,真的很辛苦.可是看看自己做了这么多的事情,真的很满足,那也是我对烟草行业的贡献吧.

7个月的实习培训不长也不短,我开始亲身体会到做一个烤烟生产技术员究竟该具备哪些素质.一、做一个技术员必须要有职业道德.做一个技术员不难,难的是做一个好的技术员.在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点,多做些琐碎的小事,多和同事帮忙,去掌握工作中的每一个细节,每一个细节都掌握了,那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了,该做的都会做了,那你就算是真正学到手了.渐渐发现,只要为烟农做一件事,心里都会喜滋滋的.

二,我们学到的理论都是源于实际的精华.实习时要给自己定好职位,在实习中,在态度上要把自己当成学生虚心请教,但是在作为一名烤烟生产工作人员的时候,一定要把自己当成是站上一员,爱岗尽业,严于律己,争取多做工作,要知道自己在做什么,能不能理清整个过程的顺序.

三、在以后的学习中要充分发挥知识面,使自己的知识系统化.由于我们做的工作需要老百姓方方面面的支持进行,所以需要的知识也要十分全面,光有专业的书本理论知识是远远不够的.这就要求我们在以后的学习中多想,多读,多学,为将来投身烤烟生产事业做好准备.

四、总之,我在这次实习中学到了很多东西,它们会让我受益一生.在实习中也发现了很多自己的不足之处,我会在以后的学习工作中努力加以改正,使自己更适应烟草工作的需要.在这里,我要谢谢我的领导、我的师傅老师门,谢谢你们给我培

训的机会,我会努力的.

共2页, 当前第2页12

来新公司一年总结报告篇五

一、工作方面:

1、做好基本资料的整理,及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

3、是货款回笼,与客户确认对帐清单并确认回传,及时将开票资料寄到财务处,

做好开票的事项,最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户,思想汇报专题保持经常与老客户联系,了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品,确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强,一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求,货期一退再推,有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够,在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理,使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性,从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限,在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h***单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好；心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活

习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。