

# 最新公司文职开会总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 公司文职开会总结篇一

重任在肩，压力当前，我们需要的是艰苦拼搏，奋力开拓，我们决不能自满，懈怠，我们一定要在已有成绩的基础上，完善工作思路，创新工作方法，寻求高效途径，稳扎稳打，步步为营，再接再厉，再上新高。

同志们、朋友们□200x年是我公司抢抓机遇、乘势而上的关键一年□200x年上半年已经在我们的辛勤耕耘中悄然逝去□200x年下半年正等待着我们去奋发图强，无限大好机遇，无限发展空间，就在我们面前，就在我们手边，下半年我们的任务非常繁重，我们能不能抢抓机遇、实现目标、完成跨越，值得我们深思，需要我们策划。任务完成了，目标实现了，我们所有人光彩，所有人体面，任务完成不了，目标实现不了，我们所有人汗颜，所有人惭愧，不管是公司领导还是普通员工，因为庞大的卓电工程我们每个人都是其中的一份子。

世上无难事，只怕有心人。正如x总在讲话中提到，我们的xx任务目标并非干不到、完不成，相反，完全可能超额提前完成，关键看我们怎么去想，怎么去做。同志们！在完成年度xxxx目标的道路上没有退路可言，更没有逃路可选□xxx公司为我们每个人提供了施展才华、实现自我的广阔平台和绝好契机。让我们以科学发展观为指导，保持奋发有为的精神状态，坚持求真务实的工作作风，发扬只争朝夕的拼搏精神，理顺工作思路，创新工作方法。紧密团结在公司领导班子周

围，迎难而上，矢志不渝，同心同德，开拓进取，扎实工作，确保完成各项任务目标。为xxxxx[]为在创业的过程中实现自身的价值而努力奋斗！

谢谢大家！

## 公司文职开会总结篇二

同志们、朋友们：

经过两个多小时的紧凑进行[]xxx大会就要结束了。我们选择这样的—个时间召开这样的—个会议，目的很明确，就是要xxxx之机，认清公司形势，明确公司任务，鼓舞作战士气，发扬优良工作作风，再接再厉，再创辉煌，争取提前、超额完成所有工作目标和任务，到年底，让我们一起收获希望、把酒论功。

会上[]xxxxxxxxx分别作了重要发言，各部门负责人作了表态发言，各部门负责人就年度任务目标的完成保证签订了责任状。尤其是x总作的题为[]xxxxxxxxx[]的动员报告，站在发展与全局的高度，紧紧围绕公司年度目标，客观总结了上半年xxxx整体情况，对下半年工作任务作了严格要求与全面部署。报告思路清晰，重点突出，具有很强的针对性和操作性，是抓紧做好我公司下半年各项工作的总动员和总纲领。

会议时间虽短，但主题鲜明，目标明确，开得非常成功，使大家进一步统一了思想，明确了任务，振作了精神，鼓舞了斗志，增强了做好工作的自觉性和主动性。可以说，本次会议既是一次解放思想、开拓进取的鼓劲会，也是一次真抓实干、谋划长远的动员会。下面，就如何贯彻落实此次会议精神，全面完成xxxx目标，我讲如下几点意见。

# 公司文职开会总结篇三

我们在过去的xx年里，在上级各部门和公司领导的重视和指导下，以及全体职工的努力下，克服工作中诸多困难，顺利地完成了全年各项工作任务，在安全保卫方面做出了一定的成绩，也积累了一些过去工作的经验，更重要的是在如何做好角色转换和适应公司发展的需要上取得了一定的成果，也为公司今后一段时间的发展打下了良好的基础。根据今年以来的工作实际特对今年的工作总结如下：

## 一、认真细致做好各项保安任务

保安工作是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

我们积极响应公司的号召，努力做好日常的本职工作，管理好小区的门、窗、报修等等，每天做好一些繁琐的日常工作，力求日清日毕。

## 二、严格执行公司的规章制度，做好本职工作，热门思想汇报工作中要做到实事求是、勤勤恳恳，乐于奉献，认真负责。

我们物业部的工作是一个“连续性”的工作，“打杂”是我们每天都要面对的事情，但我们要做的是“控制风险”、“防范事故”，所以必须要做到不发生因为我们的原因而使业主停止我们的操作，必须使员工的工作标准化、规范化。

- 1、每天上班提前半小时到岗，打扫卫生，擦拭玻璃器械。

- 2、上班时注意自己的仪容仪表，不能穿拖鞋。
- 3、保持良好的礼节礼貌，不说粗话、不做大动作，上班集中精神做好各项工作。
- 4、注意自己的言谈举止，不参与任何不良行为。
- 5、在工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥岗位职能，在创新中不断进龋

### 三、主动学习、善于思考，与时俱进

不断提出新的工作意见、工作方法以适应公司的发展，跟上社会发展步伐。自己不单纯是要做一个有思想的人，还必须与时俱进。在工作中我们要不断的学习。

我们在过去的xx年中，虽然取得了一定的成绩，但与公司的要求和员工群众的期望相比，还是需要继续努力和提高。首先，在个人学习上：虽然我们取得了一定的成绩，然而纵观全年的业绩情况，自己还是不是比较满意，比如个别员工的业绩不理想，我们要吸取教训，但是我们还是不会停步，在新的xx年中，我们要继续发扬优点，改正不足，吸取经验教训，争取取得更好的成绩。

## 公司文职开会总结篇四

××年是极其不平凡的一年，我们经历了各种严峻考验，取得了骄人的业绩。今年，同业挤压告状，公司违规受罚，机构铺设受阻，费用紧张、设备紧张、人力紧张的矛盾没有得到明显改善，鑫荣年金集中转退保工行协调不够顺畅等等。然而，我们并没有被困难和压力吓倒，迎着困难上，顶着压力走，用洛阳人保寿险人特有的智慧和勇气克服了重重困难，取得了令人瞩目的业绩。公司绩效考核得了104分，经营态势喜人，应该说是向上级公司交了一份比较满意的答卷。××

年能取得上述成绩实属不易。成绩的取得主要源于四个方面：一是得益于集团公司、总公司的正确领导和政策支持；规模效益化指导思想是我们走向成功的重要法宝。大力发展业务，费用总额显著增加，公司费用紧张的状况得到有效改善，逐步走出公司初创的高风险区。二是得益于公司良好的品牌、资源优势、产品优势；三是得益于市公司党委、总经理室以科学发展观的指导，能够根据市场环境的变化，及时调整工作思路，及时采取改进措施；四是得益于公司全体干部员工不畏困难，无私奉献，全力以赴，开拓进取。

我们在充分肯定成绩的同时，一定要清醒地认识到目前存在的问题：一是个别机构、个别高管对“规模效益化”的内涵理解不够深刻，贯彻执行不到位，存在“小进即满”思想，××年下半年没有保持住较快的发展速度，甚至影响到了今年的“开门红”。二是有效的风险管控仍是我们的重点课题。我们采取的是大集中管理模式，管理集中，风险亦集中，这对我们的管控能力提出了更高的要求。同时，各级机构的合规意识、合规能力也需要进一步提高，××年一季度有二家公司在合规经营方面出现问题，被监管部门查处。三是业务质量有待提高。13个月继续率、电话正确率、回执回收率、收付率转帐率等不高，不稳定，在创业初期各级机构把主要精力放在了业务发展上，后援服务工作有待进一步提升。四是我们的机构网点较少，服务覆盖面较低，服务能力有待加强。这些问题需要我们高度重视，采取切实有效措施尽快加以解决。

## 公司文职开会总结篇五

××年，是公司实现“三平”的关键之年，公司面临着二大任务，一个是规模，一个是费差益。业务规模确保完成4、5亿，努力实现5、5亿。同时，当年实现费差益215万元。为确保完成二大任务目标，公司上下必须团结一致，众志成城，务必做到“六个坚持，四个进一步”。

六个坚持：一是坚持“规模效益化”的经营指导思想不动摇。思路决定出路。人保寿险作为一家国字品牌的新公司，要想实现“超常规、跨越式”发展，达成“二零三平四盈利”的经营目标，不能按照传统的寿险发展模式思考问题，必须坚持解放思想，坚持走“规模效益化”的创新发展之路。我们的“规模效益化”是建立在低成本、高效率的基础上，拥有丰富的内涵和外延，有着鲜明的人保寿险特色。近二年的实践证明，做大保费规模有助于尽快夯实公司发展基础，有助于扩大社会效应，有助于提振团队士气，规模效益化指导思想为我们指明了一条通向成功之路。凡是坚持规模效益化发展道路的分支机构，不仅业务规模上来了，在当地占有较高的市场份额，影响力不断扩大，而且创造了较高的可用费用，为业务发展和队伍建设赢得了更大空间。个别机构在坚持规模效益化思想方面还不够坚定或是认识不到位，执行不坚决，业务发展形不成规模，这就给自己造成了很大被动，费用紧张，日子难过。二是坚持“二零三平四盈利”的经营目标不动摇。今年实现费差益215万元。费差益是公司的“牛鼻子”。费差损指标一直是我们的各级机构最大的考核压力。市公司要实现“三平”，四级机构要当年打平。坚持开源节流。“开源”就要上规模，“节流”就是勤俭节约，艰苦奋斗。三是坚持发展是第一要务。××年业务发展的二个底谷，再次提醒我们在任何情况下，都要始终把发展放在第一位，不能有丝毫懈怠思想。四是坚持严控成本是经营决策的第一选择。坚持“一人多岗、一岗多能”，严格控制人力成本。五是坚持防范经营风险是第一要义。公司目前面临的风险主要有承保风险、监管风险、资金风险。六是坚持解放思想，改革创新是第一生产力。

四个进一步：一是进一步加强队伍建设，强化培训功能，提升队伍素质。对于我们的销售队伍来说，要继续坚持“哪个快做哪个，哪个好做哪个”的原则，产品分渠道管理，但不分渠道销售，业务不分缴费方式，保险期间不分长短，险种不分形态，队伍不分直销营销，销售不分一线二线，打破原有的渠道销售界限和人为划分销售队伍的方式，做到“出去

一把抓，回来再分家”，最大限度地发挥营销团队的销售功能，全方位促进业务发展。争取早日实现以个险为主，多个渠道并用“一卡通”的工号。二是进一步加大业务拓展力度，四个渠道齐头并进，突出主打银邮渠道。银邮渠道要继续发挥主渠道作用，担负起抢占市场份额和创费创利的双重重任。首先要形成立体公关态势，科学分配市行、县行、网点、柜员的公关资源，重点做好渠道的开拓维护工作，实现业务发展的无缝对接。其次要进一步扩大合作网点数量，扩大银保业务的覆盖面，3月底前各三级机构要消灭银保业务空白县；要培育更多的优质网点，不断提升现有网点产能。第三要突出重点渠道，突出重点网点。个险渠道要真正成为公司的第二大渠道。在业务发展上，坚持“趸交市场化、期交最大化”的政策不动摇，贯彻全省步调一致的发展策略，加大指导与推动力度，确保个险保费收入突破5000万元。在队伍发展上，坚持“健康的人海战略”，打造规模化的精英队伍，以基本法考核为依据，把增员工作常态化，提升初级主管增员与辅导能力，帮助新人业绩破“零”，提高留存率；同时，对新开机构严格要求，按统一标准进行验收，确保新开机构人力达标，在此基础上。在师资培训上，进一步完善培训架构，将制式化培训与非制式化培训分别开来，利用制式化培训巩固基础，用非制式化培训创造提升。互动渠道要加大资源整合力度。发挥人保集团的整体优势和政治优势。切实加强与合作的交流，完善内部协同、资源共享和销售利益分配机制，继续推行互动部、全面代理、点对点三种合作模式，充分开发利用财险的各级网点资源，低成本快速延伸销售、服务触角。互动专员要进入财险营销职场，将财险网点当作银行网点去经营，进行产品宣导和销售培训，帮助财险的营销员拿到佣金，提高收入。同时，切实做好寿代产工作，这是与财险公司搞好合作的基础，寿代产保费收入已经纳入××年各级机构的绩效考核，大家要高度重视。团险渠道要加大渠道业务的开拓力度，实现长短险齐头并进，增强风险防范能力。进一步加大对口子业务的公关力度，培育新的短险业务增长点，积极探索小额信贷意外险，同时力促建工险、旅游险等短险渠道。继续加强政策性业务的开发与维

护，重点关注失地农民养老保险、社保补充医疗、社保附加意外等市场需求，及时跟进，争取扩大我公司政策性业务的承保面，扩大市场影响。要加强对大系统、大企业的协调攻关，争取有所突破。积极探索推进销售手段，尽快开通一些远程出单系统。三是进一步完善三四级机构考核机制，使其更科学合理，充分调动各级机构的积极性，提高机构产能。我们要坚持一手抓机构建设，一手抓产能建设，确保机构的筹建、运营质量。强化四级机构的销售功能，充分发挥其地缘优势、人员优势，在重点抓好个险业务的同时，协助三级机构做好银团互渠道维护工作。四是进一步加强依法合规经营的关系，保持公司的持续快速健康发展合规就是效益，合规就是生产力，合规就是公司健康发展的生命线。

公司越是快速发展，越要重视合规工作，在这方面我们是有深刻教训的，决不能在合规经营上再出任何问题。一是合规工作要齐抓共管，风险分担，各负其责。二是深入推进全面风险管理，完善现有风险识别事项和等级评价标准，积极开展岗位违规风险识别，把风险管理工作贯穿到经营管理各个环节。三是要强化分支机构合规预警、排查、监督工作，加大违规问责力度。对造成重大不良影响和经济损失的机构，绩效考核实行合规一票否决。四是严格执行“零现金”管理、“收支两条线”制度，不断提高转帐收付费率，让基层“管钱不见钱”，严控资金风险。五是对任期满两年的三级机构负责人进行任期经济责任审计，实事求是进行任期责任评价。六是加强党风廉政建设，深化反腐倡廉教育。