

最新公司市场工作总结报告(优秀6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，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

公司市场工作总结报告篇一

促进房地产业持续健康发展的政策有四大特征：政策方向对、政策配套性强、政策目标符合经济发展需要、政策作用符合市场改革方向。榆林房地产业近年来的迅猛发展，对于推动榆林经济快速发展，促进区域中心城市建设发挥了重要作用。

为了加快榆林房地产的健康有序发展，应加强以下几个方面的工作：

1、政府要加强对房地产业的调控和监管。房地产业的大起大落对国民经济的消极作用非常明显。所以强化政府在房地产业中的政府职责，对于促进房地产业具有重要意义。

一是要稳定房价，防止房价的大起大落。要在综合运用政府宏观调控手段的基础上，把房价控制在一个合理的、普遍都能接受的水平上，要与我们的经济发展水平相适应，与人民群众的收入水平相一致，保持房地产市场的健康平稳发展。要通过建设经济适用住房等保障性住房来平衡房价，在经济适用住房的建设过程中，既要把握规划建设时机，确保经济适用住房建设真正起到抑制房价作用；又要科学、合理地控制投放数量；既要满足城市低收入价层的住房需求，使他们“住有所居”，享受社会进步和经济发展的成果，又要尊重市场规律，不宜过分扩大保障范围，对房地产市场造成较大影响，破坏市场发展规律。同时要对低收入人群进行深入调研，摸清底子，科学合理供给，引导房价涨幅在一个合理可控的范围内。

二是定时发布房地产有关信息制度。要建立准确、真实的房地产统计信息渠道，用准确的信息数据为市委、市政府科学决策和房产企业的健康发展提供依据。要对榆林的房地产市场进行深入调查研究，通过统计分析，科学掌握购房需求信息，对购房的数量、户型、面积、位置、价格等相关统计信息进行定期发布，防止盲目建设，减少社会资源的浪费，有效解决供需矛盾，为房地产业的健康发展提供一个权威、科学的获取信息的平台。

四是要进一步规范房地产市场开发秩序。要严格依法查处“小产权房”违法用地、违法建筑行为。“小产权房”实质是违法建筑，违反土地管理法律、违反城乡规划和建设管理的法律，违反相关政策的违规房产。在国家未出台“小产权房”处理有关政策之前，对已建成并使用的要进行详细登记备案，对正在建设或准备建设的要坚决予以纠正和取缔，以维护正常的房地产开发秩序。

3、开发理念要不断提高，进一步

增强房产企业的市场竞争力。首先开发理念要与榆林发展同步。榆林城市发展的相对滞后性，使其暂时无法与同类发达城市的开发理念直接接轨。鄂尔多斯市现在人均gdp是1万多美元，超过北京、上海，创造了中国的奇迹。鄂尔多斯市除了能源的推动外，以房地产业为代表的第三产业的强势增长也功不可没。据统计，鄂尔多斯市房地产业占gdp的比重为40%多，远高于榆林房地产业18.7%的比重。未来要使榆林房地产飞速发展，必须首先加快城市发展，让先进的开发城市理念进入榆林，带动榆林房地产更好地发展。榆林房地产开发必须顺应未来发展的总趋势，走整体性、规模化发展之路。其中，政府必须强化其总体规划功能，否则必然导致开发水平参差不齐。

随着房地产业的蓬勃发展，最终整个产业必然朝着品牌化的道路发展，其中尤其体现在品牌的竞争力和营销能力上。随

着房市的日益成熟，消费者也是日益理性化，尤其是房地产业本身的特点，决定着消费者必然倾向于投资那些愿意为消费者长远利益负责的开发商。所以，要想获得消费者的青睐，必须重视品牌在营销中的重要性。随着市民对房地产开发品质要求的提高，房地产企业必须建立服务至上的理念：一方面在深入了解消费者需求的基础上，对地段、交通、规模、配套、价格、环境、户型以及今后的物业管理这些都要精心考虑。另一方面也要完善今后服务意识，做到“以产品为中心”向“以消费者为中心”转变，进行细致准确的产品定位，并采取多种销售手段，把目光转向售前、售中、售后各个阶段，努力提高服务质量，从而提高产品附加值的创新。

4、公开税费项目，规范税费征管行为。据有关统计数据显示，土地出让金、税费三项合计流向政府的收入占房地产开发企业总支出的59.42%。据不完全统计，我市共向房地产企业征收的税费共50余项：

其中一些项目的收取比例弹性较大，这就给某些政府权力部门提供了权力寻租的机会，增大了腐败的可能性，同时也减少了财政收入，加重了企业负担，损害了政府形象。因此，政府要组成清查组，对所有税费项目进行一次清理整顿，对国家、省上明令规定缴纳的税费项目予以保留；对一些地方性或与国家法律、法规、规定相悖的要予以取缔，废除一些不合理的收费项目，减免一些收费项目，以减轻开发商负担，增大房地产企业的投资动力。

5、加强城市配套建设，提高城镇居民收入，不断提高居民的居住水平。城市配套设施建设，对于推动房地产企业的发展具有重要作用，随着人们的生活节奏的不断加快，对追求生活品质的要求逐步提高，消费者对于住房的社区配套设施的要求也越来越高。如作为消费群体中具有代表性的公务员群体也位列其中，对住房配套问题给予了相当大的关注，买房的同时更加注重了对生活品质的追求。榆林开发区作为区域中心城市建设的重点之一，近年来发展日新月异，但诸如中

小学、蔬菜市场、金融等配套设施未能及时跟进，在一定程度上抑制了一部分人买房的积极性。随着市委办公小区等一部分党政机关办公大楼的相继投入使用，必将对榆林房地产市场产生积极而深远的影响。城镇居民收入的增加是购房置业的不竭动力和源泉。因此要想方设法增加居民收入，不断改善生活质量，提高生活品质。要按照科学发展观的要求，不断增加广大居民的收入，让他们共享改革开放和榆林经济快速发展的成果，不断提高和改善居住的环境和居住条件。

6、进一步放活二手房交易市场。目前，我市的二手房交易市场还处于初级阶段，规章制度、人员配备、交易场所等还不健全，交易量小，且很不规范，这对于房地产业的发展有重要影响。健康有序的房地产业离不开二手房交易市场的活跃和繁荣。因此，要加强二手房交易市场的建立、工作机构的设立和人员的配备，建立健全完善的规章制度。同时要减免部分税费，以吸引广大居民加入到这一市场上来，不断完善和繁荣这一市场，以推动榆林房地产业的健康有序发展。

总之，我们要通过不懈的努力，使我市的房地产业发展的政策方向对、政策目标准、政策力度大、政策配套完善、政策落实到位。要进一步完善房地产开发市场，积极引导房地产业向规模化、集约化、品牌化方向发展，为城乡一体化建设和区域中心城市建设做出积极的贡献。

汽车销售市场活动总结范文

公司市场工作总结报告篇二

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。为了更好地巩固合作关系，现对一年来的工作进行以下总结。

一、继续协调利益诉求，进一步巩固合作关系

__作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与__的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

二、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机；嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

三、存在的不足

与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

四、今后工作的打算

加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市

场变化。以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。进一步巩固__等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司领导的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

公司市场工作总结报告篇三

公司的年度总结要涉及公司的方方面面。下面是本站为大家整理的：公司年度工作总结报告范文，仅供参考，欢迎阅读！

时光飞逝岁月如梭[]20xx年即将离我们远去，回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

20xx年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管

理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升；操作工技术的更加熟练；公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的最大财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪！

二、技改创新方面

公司的发展与壮大，离不开革新、离不开技术的创新与改造，哪怕一天一点、一年一点，我们需要的是这种意识、需要的是这种精神□20xx年公司投资近千万新上双金属激光焊接设备，并又投巨资更换了真空炉热处理设施，这一切都鼓舞着公司的每一位员工。锯条生产方面在20xx年也有两项技改创新的项目，第一项就是在20xx年的六七月份，在老总的督导与支持下，把总厂的四台分齿机全部改装成了自动分串，节约了大量的人力物力。第二项就是喷漆锯条水性漆生产工艺的使用□20xx年8月份，同事在网上联系到了水性漆生产厂家，立即邀请其来我公司进行生产试验，我亲自带领喷漆车间主任及相关人员，不分黑白昼夜，进行了无数次的试验，通过近十天枯燥乏味的重复工作，终于试验成功。不仅产出了合格优质的产品，还大大改善了员工的工作环境、降低了劳动强度、且基本杜绝了火灾隐患与职业病的发生。更可喜的是很大程度上降低了喷漆锯条的生产成本。我经过粗略计算，仅此两项每年就能为公司直接节省开支近30万元。

三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力！幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继20xx年公司获得省著名商标后的20xx年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，在20xx年头一年的申报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在20xx年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的20xx年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在20xx年底，把所有申报资料整理完毕，争取在xx年三四月份报送中国国家工商总局。在整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心！

xx年的初步工作计划□

计划是提高工作效率的有效手段，写工作计划就是对我们自己今后工作的一次盘点和认知，让自己在新的一年里做到清清楚楚、明明白白，知道要干什么，怎么去干。计划更是我们走向积极式工作的起点。在新的一年里，我会着重以下几点：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观20xx年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结20xx年度工作的基础上，在xx年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献！

20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在集团公司和分公司党组的正确领导下，公司总部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，带领各部门以及各子公司，在发电厂所处流域天气干旱和同行业竞争激烈的情况

下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取得了重大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到20xx年的形势依然严峻，公司的各方面工作将面临更大的机遇和挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得突出成绩。现作如下总结。

一、20xx年公司工作回顾。

(一)生产指标完成情况。

截止11月30日，累计完成发电量6、60亿千瓦时，完成年计划9亿千瓦时的73%；主营业务收入13336万元，完成年计划的71%，同比减少3996万元，减幅23%；实现利润总额4471万元，完成年计划的45%，同比减少5548万元，减幅55%；净利润实现3820万元，完成年计划的43%，同比减少5651万元，减幅60%。预计全年可完成发电量约6、9亿千瓦时，比计划发电量少约2、00亿kwh，未完成全年的生产任务。

公司系统1-11月份完成上网电量6、37亿千瓦时(包括香格里拉公司合并纳入增加0、2亿千瓦时)，比上年同期8、27亿千瓦时下降1、9亿千瓦时，同比降低22、97%；平均上网电价244、6元/兆瓦时(含税)，比上年同期245、11元/兆瓦时(含税)降低0、51元/兆瓦时，同比下降0、21%，电价下降的原因是香格里拉公司新投产电站电价较低所致；1-11月累计实现销售收入1、33亿元(包括香格里拉公司合并纳入增加366万元)，比上年同期1、73亿元下降0、4亿元，同比降低23、12%。

公司1-11月份主营业务成本7897万元(包括香格里拉公司合并纳入增加454万元)，比上年同期7502万元增加395万元，同比增加5、27%，主要原因是职工薪酬、办公费、差旅费等增加。

公司系统1-11月份财务费用2622万元(包含香格里拉公司合并纳入增加306万元)，比上年同期2767万元减少145万元，降

低5、24%，主要原因是利率下调减少财务费用所致。

公司系统1-11月份实现利润总额4471万元，比上年同期10019万元降低5545万元，增幅为55、34%。

总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：一是受干旱天气严重的影响，发电量大幅下降；二是受经济危机及地方电网鼓励用电及优惠电价政策的影响，市场遭受冲击；三香电司格登电站在年初的枯水期及第三季度的上网电量及电价均受到一定影响；受地方电网装机容量大、用电负荷小的影响，电站8月份投产后，出力受限，也造成了一定的电量损失；四设备运行不稳、故障率较高也是不利因素。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障。

1、狠抓安全基础工作。公司认真贯彻集团公司20xx年安全生产一号文，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主，综合治理”的方针指导全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，组织开展了“三项行动”、“三讲一落实”活动、安全设施标准化建设、春季安全检查、防汛安全检查，秋季安全检查、“全国安全生产月”活动[]6s管理等行之有效的安全生产基础管理工作，全面落实各项反事故措施，加大对老旧设备的改造力度，通过这些基础管理工作，有效的提高了安全生产管理水平，夯实了安全基础，防止各类事故发生，保障了公司安全生产局面稳定。

2、狠抓隐患排查工作。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电。

3、狠抓防洪度汛工作。公司制定了“安全第一，预防为主，常备不懈，全力抢险”的防汛工作方针，成立防汛工作组织机构，下设防汛办公室及相应的应急组织机构，全面负责公司的防洪度汛工作；督促指导各电站加强和水文部门联系，制定相应的防汛措施，编写防汛预案、并根据预案进行演练。公司全面落实防洪度汛工作，确保防汛安全，同时充分利用汛期水力资源，使得企业经济效益实现最大化。

4、安全生产工作业绩突出。在公司强力的组织和领导下，在全体员工的共同努力下□20xx年全公司未发生重大设备及以上事故，未发生人身伤亡事故，未发生生产设备重大损坏事故和电网事故，未发生人为误操作事故、火灾事故、交通事故，实现人身伤亡事故“零”指标；安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加大了设备整治工作力度，提高了设备健康水平。

今年公司在设备整治方面下了很大力气，加强修理技改的管理，加大技改投入，取得了明显的效果，设备运行状况明显好转，非计划停运大幅下降。针对各电厂，特别是白水河、中山包设备老化、缺陷较多、运行稳定性差等实际情况，加强了设备的修理技改管理，加大设备隐患排查治理和技术改造力度，有效的提高了设备的健康水平，确保了机组的稳定运行和安全发供电；积极推动技术改造，投入资金309万，完成了技改项目18项，项目完成率为100%；逐步推进安全生产管理信息化，提高了工作效率，为确保全年安全生产提供保障。

(四)加强了人才培养与开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能。

高素质高水平的员工队伍是保证公司可持续发展的重要因素□20xx年公司进一步加强了人才培养与开发的力度，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。公司制定了详细的人才培训计划，组织了各个层次各个专业

的培训班，鼓励并安排员工积极参加政府部门的人才资格评定和职业技能鉴定。20xx年有6人通过高级工技能鉴定，1人通过中级工技能鉴定；7人通过了初级专业技术资格认定；有1人申报中级专业技术资格，1人申报高级专业技术资格。同时及时安排相关员工参加集团公司、分公司以及其他相关单位举办的各类培训班及专业调考，督促各控股企业加强员工的工作技能和业务能力培训，其中总部举办培训班7届。

(五) 践行科学发展观，党风廉政建设和思想政治工作再上新台阶。

公司组织党员干部认真学习贯彻党的xx届四中全会和集团公司、分公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习实践科学发展观活动，积极响应“创牌行动”号召，认真抓好党风廉政建设和监察监督工作。

成立了领导小组，明确了各部门责任，构建了惩治与预防腐败体系。修改制定了《20xx年党风廉政建设责任书》做到了逐级分解责任目标，层层落实领导责任，各级领导班子成员责任目标明确，责任范围及内容清楚，责任落实到位。

认真检查梳理公司党风廉政建设制度，重点完善对资产管理、项目招投标管理、“三重一大”决策制度、领导干部评廉述廉等方面的制度和规范；制定了党风廉政建设方面的制度10多个。

努力构建“大监督”工作格局，建立涉及公司安全生产、资产经营、员工队伍建设的各个环节的权力运行的监控机制、风险防范的预警机制和监督考核的评价机制；开展了工程、项目招标管理效能监察和节能减排专项效能监察工作。一是健全“大监督”组织体系。各党支部建立“大监督”工作机构，公司各级主要负责人对监督工作负总责、亲自抓。二是建立重大事项决策制度。重点抓好对各级管理人员、关键岗位人员和经营管理关键环节的监督，凡属“三重一大”必须经领导班子集体讨论决定。今年我们重点抓好“三重一大”（重大决策、重要

干部任免、重要项目安排和大额度资金使用)制度执行情况的监督检查,各单位做到“三重一大”事项组织程序正确、议事资料翔实完备。三是重点抓好项目建设、大修技改、设备物资采购过程的监督。在工程项目建设过程中,做到工程安全、质量优良、造价合理、进度按期、干部队伍廉洁。在工程项目、设备物资采购招标过程中监督到位,严格执行“三分离原则”(即:推荐投标人员不参与评标,评标人员不参与定标,监督人员参与全过程),保证项目和设备招标公开、公平、公正。

(六)初步开创企业文化建设的新局面。

企业文化是配合硬性制度的软性管理,对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来,我们充分发展思想政治工作优势,坚持“以人为本,民心为天”,大力营造“干群一心,同心建家”的企业文化氛围,有效地增强了公司的活力和凝聚力,有力地激发了广大干部员工的战斗力和创造力。

以《中国集团公司文明单位创建管理办法》为指导,把企业文化和创建文明单位结合起来,使“干群一心、同心建家”的理念深入人心。积极配合集团公司和分公司的“创牌行动”,开展同心文化理念和集团公司标识的宣贯工作,目前已基本完成公司贵阳办公室、兴义办公楼的门牌、办公用品等的规范使用,同时,结合安全生产部开展的“6s”活动,兴义的几家电厂厂房已经基本实现设备标识标准化。

(七)工会、共青团等开展有声有色的工作,民主管理的精神得到体现。

20xx年4月份,公司成立了工会和共青团,6月份成立了女工委委员会,各自健全了内部组织机构,召开了会议,开展了有声有色的工作。组织了民主测评,对班子成员进行民主评议同时为公司的发展献计献策,给员工提供参政议政的平台;组织各类活动,安全知识竞赛、排球比赛、自助旅游等丰富了

员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、20xx年取得的基本经验。

一是只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个部门或子公司的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出；安全生产方面的卓有成效就说明了这一点。二是大胆创新才能打开新局面。人才引进与培养、党建工作、企业文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。三、紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、设备整改、精神文明建设、企业党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力，冲击电力市场才有力量。

三、把握形势，研究政策，坚定发展信心□20xx年公司的生产经营状况不够理想，没有完成年初的计划；但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下克服种种困难取得的，是发展中的问题□20xx年，随着金融危机的减弱和经济的复苏，电力需求市场也将越来越大，我面将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，研究政策，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。全公司上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，呈现波浪式前进螺旋式上升的特点，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，金融危机还将冲击电力市场，地方电网的竞争还会相当的激烈，天气干旱等自然原因还有很多不可预测因素的干扰，我们自身的资金缺乏等因素还会影响下一步的生产和经营，对此我应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

四、20xx年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和企业文化实现的突破。

20xx年的总体目标是实现安全生产无重大事故，经营管理跃上一个新水平，实现利润和营业收入大幅增长，精神文明建设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉政、精神文明的和谐公司。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：抓紧解决香格里拉公司经营班子的调整问题，只有更换公司总经理才能确保各项工作落到实处；需要解决公司集中办公的问题，公司管理区域广、难度大，本部人员又不集中，精力分散)，员工长期两地分居，影响员工的工作积极性和公司的稳定。

3、安全生产目标：不发生特别重大事故；不发生重伤及以上人身伤亡事故；不发生因本单位责任引起的电网事故；不发生负同等责任及以上的重大交通事故；不发生火灾、爆炸事故；不发生有人员责任的一般及以上设备损坏事故；不发生电气误操作事故；不发生溃坝及水淹厂房事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实《公司建立健全惩治和预防腐败体系20xx-20xx年工作规划》的要求，积极组织开展纪检监察工作达标互查互学活动，确保公司党员、中层以上领导认真遵守政治纪律，不参与各种非法组织和非法活动；畅通信访举报渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：坚定不移地坚持公司发展战略目标，为公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障；进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做公司稳定发展的坚实基础、精神领袖和奉献先锋；加强学习，迎难而上，

努力实现公司利益与个人发展的互相协调;积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制,使同心文化深入人心,改变员工的精神面貌,促进企业的长足发展。

纵观全局□20xx年工作重点,一是解决香格里拉等公司的亏损问题;二是做好烟台东源风电集团公司风电项目等新项目的接收工作;三是继续加强设备的综合治理,确保电网正常运行;四是千方百计强化电力营销工作,确保发电量的完成;五是加强风险防控,杜绝重特大事故的发生,保持安全生产局面稳定。

20xx年,在局党组的正确领导和机关各处室、各有关部门的关心支持下□xx公司紧紧围绕年初确定的各项工作目标,抢抓机遇,开拓创新,各项工作均取得了积极成效。现将20xx年度工作总结如下:

一、主要工作开展情况

(一)凝心聚力,全力推进各业务板块转型升级

1、体育设施施工业务稳步增长

20xx年,公司先后承接省教育厅塑胶化宝应县农村中小学工程、盐城体校新校区室内田径场工程、方山田径场维修和篮球场出新等工程,合同金额总计约2800万元,回收工程款项20xx万元。其中,在省教育厅20xx年度农村中小学塑胶化改造工程招标过程中,我公司与全国130余家施工单位同台竞争,最终以综合排名第三的优异成绩连续三年成功入围该项目,并被确定为扬州宝应县农村中小学运动场地塑胶化建设工程第三、四标段中标单位,中标金额1857万元。该项目已于12月底全面验收交付。

五台山足球场作为青奥会女足决赛场地,系20xx年青奥会阶段工作的重点项目。鉴于20xx年亚青会结束后频繁开放导致

的部分草坪严重损毁、场地开挖电缆沟部分塑胶待修复等现状，我们克服了时间紧、任务重等不利因素，派出工程技术人员加班加点，充分做好赛前准备、赛时保障、赛后管理期间的各项养护工作，为青奥赛事的成功举办提供了重要保障。20xx年中标的东海农村中小学项目因施工地点分散、施工条件差、人际关系复杂等因素，在经历较长工期后现已全面完工。目前，场地各项指标良好，获得了建设单位的高度认可。

在体育工艺咨询方面，顺利完成南京工业大学亚青村运动场体育工艺咨询项目，宿迁运河文化城体育中心项目也已进入实施细则指导服务阶段。

2、体育用品经营取得突破

20xx年公司共参与投标项目18项，中标11项，中标率高达61%，累计中标总额超过1500万元，实际交货1300余万元，较好地完成了年初确定的工作目标。其中，省体育局健身路径采购项目20xx年系连续第三年成功中标，在我省乃至全国同行中都起到了强有力的宣传效应和标杆作用。20xx年8月，公司成功中标南京市体育局室外器材更新项目，中标总额518万元，是年度内中标额度最大的项目。在徐州市相关健身路径投标项目中，公司于8月、11月、12月连中三元，提升了我公司在徐州市场的影响力。通过有针对性的项目跟踪，相继中标溧阳市体育局健身器材更新项目47万元，苏州市体育局新国标健身器材采购项目106万元，盐城大丰市体育局健身器材采购项目27万元。20xx年，公司还创新思路，首次涉足房地产健身路径项目，积极投标常州新城地产健身路径项目并成功中标，实现销售收入约200万元，开拓了市场营销新渠道。

作为体育器材板块的重中之重，奥康达厂区建设收官在即。该项目建筑面积25000多平方米，总投资约8300万元，涵盖一个厂区、两栋办公楼及部分附属设施。截至20xx年底，已完

完成投资2300余万元，主体工程完成进度约70%。在运营筹备方面，已完成土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证的办理工作；奥康达公司运营方案已初步拟定，并在现有人员基础上，有计划、有步骤地开展了生产、销售、财务、人事等关键岗位的人力资源招募工作；完成生产设备考察选购的前期调研，采购招标程序也已制定完成，采购招标工作即将展开。

3、场馆运营加速推进

20xx年，是公司托管经营的六合全民健身中心实现全面对外开放的第一年，也是场馆运营效能和服务水平获得稳健提升的重要一年。全年共接待各类健身活动群体20万人次，举办各类活动、比赛24场次，实现总体收入400余万元，利润100余万元，取得了较好的经济效益和社会效益。

其中，稳步推进全民健身大楼装修工程进展，实现六合全民健身中心的整体开放，是20xx年工作的重中之重。通过科学规划、精心组织和精打细算，20xx年6月，中心大楼整体装修改造工程顺利完工。含六合游泳馆、健身会馆、体育用品商城、六合体彩竞猜店、舞蹈培训基地、ktv、咖啡馆等多个项目在内的六合全民健身中心实现全面对外开放。一个以场馆健身为主体、以休闲娱乐为辅助的体育产业城市综合体正式形成。其中，六合游泳馆是六合城区唯一一家全年开放的大型室内恒温游泳馆，20xx年虽受延期交付影响（交付时间已到夏季黄金期），但通过前期宣传造势和全体人员的共同努力，仍然实现了较好的收益，自6月开放以来共计接待健身人群7万人次，游泳培训3000余人次，实现收入160万元。特别是刚刚开展的游泳培训项目，因供不应求而一度出现顾客投诉的局面。合作建设的佰瑞特健身会馆也是目前六合城区设施条件最好的健身会馆，受到了六合区委、区政府有关领导和区体育局的一致称赞。20xx年4月，公司基于此申报的“六合全民健身中心城市体育综合体建设项目”，在省级体育产业引导资金

项目评选中，受到了与会专家的高度好评。

六合体育馆通过不断强化科学管理，积极提升服务质量，在平稳运行三年的基础上继续实现稳步发展。在保证羽毛球、篮球、中老年舞蹈、健身培训等常规开放服务以外，举办商业及区各级企事业单位各类活动20场次，实现总收入58万余元。于20xx年11月承办的全国大学生空手道联赛，共计接待了来自全国各所大学的参赛大学生近400名，在当地引起较大反响。

物管部自20xx年6月成立以来，以“规范管理、优质服务”为宗旨，主要承担中心各单位安全保卫、环境卫生、停车服务等项管理工作，全年实现相关收入35万元。期间，共调解多起租赁单位的矛盾纠纷，有效制止了三起可能引发较坏影响的突发事件，为中心各经营单位的正常运转起到了保驾护航的重要作用。另外，该部正在积极寻求对外拓展业务，以增加中心的赢利点。

在扩大影响力、不断提升经济效益的同时□20xx年，六合全民健身中心继续为提升社会效益作出努力。除8月8日全民健身节当日，中心所有运动项目对外实施免费开放外，各场馆还在教师节、劳动节等重要节日，向教师、医务人员等特定人群免费开放。六合体育馆坚持实行固定时段免费开放(每天早上6:30-9:30)和低价开放(9:30-13:00期间5元/人次)政策，持有老年人卡的同志上午全时段免费。全年馆内免费锻炼人数已达7万余人次，深受当地群众好评。此外，中心20xx年还成为区残联指定的健身活动和培训基地，并由区领导和区残联领导亲自授牌，公司和佰瑞特共同打造的365百姓健身房项目也取得了较好的社会效益。

4、酒店经营迎难而上

受政策环境影响□20xx年是酒店行业经营形势更为严峻的一年，也是真正步入新常态的第一年□xx酒店地处郊区，又以会议接

待为主，经营压力尤为巨大。面对新形势，酒店管理公司克服自身转型调整项目支撑不足及方山运动公寓餐饮接管较晚、阅海楼恢复经营带来的资金压力等诸多不利因素，转变思路，困中求变，危中求机，在统筹运营中摸索转型调整之策，取得了一定成效，预估全年实现营收2500万元，为20xx年实现转型突破明晰了路径，奠定了基础。

一年来，酒店管理公司在“两调两拓”（调整客源结构和产品结构，拓展营销模式和盈利模式）工作思路的指引下，积极采取应对措施：一是调整客源结构，不断丰富新常态下的客户群。利用企业微信公众账号和交通台微信群等平台，大力开展移动互联网营销，起到了较好的宣传效果。20xx年，酒店公司共计接待会议200批次，其中90%都是企业客户群，且绝大多数系民营企业。二是调整产品结构，力求提供适应新常态需求的产品体系。20xx年6-9月，室外水疗、运动康复两项目陆续建成并投入使用，为运动康复基地日常运营画上了点睛之笔，受到了游客的普遍欢迎。三是拓展盈利模式，尝试开发新的业绩增长点。通过深入调研健康产业的行业状况和发展前景，计划结合自身场所和运动康复等资源开展健康产品销售。四是注重协同效应，确保实现1+1>2的规模效益。自20xx年6月底，接管方山公寓餐饮管理后，在积极开发保险、金融等机构的会务服务过程中，天云湖和方山两酒店大力推行一体化运营，协同作战，实现了两店的资源共享。五是与东南大学有关专家合作开展“天云湖体育休闲旅游区战略研究”，积极打造体育休闲度假区。设想把天云湖及其周边的景观资源、场地资源和足球基地的体育资源相结合，打造以体育元素为主要特征的体育休闲旅游区，以此吸引老百姓前来休闲度假，从而改变较为单一的会议型酒店定位，为酒店拓展增收空间。

5、赛事、活动组织有序开展

为在全省更好地推广击剑运动。20xx年4月和11月，公司在连续成功承办五年的基础上，继续与徐州市体育局合作承

办20xx年度和20xx年度国际剑联女子重剑世界杯大奖赛和全国击剑冠军赛(因国际剑联赛季调整,11月赛事纳入20xx年度赛季)。两届赛事筹办期间,与徐州市体育局密切配合,全程做好100多名世界杯参赛运动员和300多名全国参赛运动员的接待及参赛工作,较好地完成了省局交给的办赛任务。

20xx年也是公司全面参与环太湖国际公路自行车赛市场开发工作的第三年。我们通过充分挖掘赛事可开发资源、为企业策划个性化合作方案、全力做好维权回报等措施,最终获得2050万元(不含赛区自主开发收入500万元)的市场开发收入。其中:城市营销收入688万元;组委会一级市场开发收入1162万元(现金79万元,实物及服务1083万元);赛区签约赛段冠名收入200万元。

此外,公司与局群体处积极配合,继续做好“羽林争霸”江苏城市羽毛球公开赛苏南赛段的组织协调工作,为打造自有品牌赛事奠定基础。

(二)着眼长远,积极推进公司基础设施建设

1、发展企业文化,扎实推进学习型组织建设

20xx年是xx公司业务学习之年。结合公司经营工作,继20xx年组织“看一部好片”□20xx年组织“读一本好书”□20xx年“办好一次演讲”活动后□20xx年,我们重点围绕“上一堂好课”,结合公司业务实际定期举办专题讲座,扎实推进学习型组织建设。从年初开始,我们连续六个月举办了体育工程管理、体育酒店经营、对外投资管理及余额宝理财业务、体育地产开发与经营、体育品牌赛事打造、体育产业集团组建与发展态势分析等系列专题讲座。这种集中业务学习形式,目的在于引导全体员工保持开放包容心态,多角度了解公司的使命追求,进而在立足本职的前提下主动拓宽自己的工作领域和成长空间,同时也有助于营造公司上下和谐融洽、资源共享、

互通有无的团队氛围。除此之外，我们还积极利用微信、微博等新兴传媒，抓好全员在线学习，提高学习的效率和信息化水平，紧跟时代发展步伐。

2、完善资质认证体系建设，为公司各项业务的顺利开展提供有效保障

继续与北京恩格威认证中心合作，顺利完成20xx年度质量、环境及职业健康三项管理体系的认证复评工作；与联合信用管理有限公司江苏分公司合作，完成公司20xx年度3a综合信誉的资信评级；在南京市工商局的指导下，完成南京市“重合同守信用”企业证书20xx年度复评审查工作。

3、求真务实，践行艰苦奋斗、真抓实干的工作作风

20xx年，在党支部的组织领导下，公司继续认真贯彻落实中央《八项规定》、省委《十项规定》和持之以恒开展作风建设的各项要求，以抓思想建设促作风转变，抓作风建设促工作落实，努力营造干事创业的良好氛围。期间，根据省局《关于机关及直属单位办公用房清理工作有关问题的通知》精神，认真组织开展办公用房的清理整顿工作，做到公开、透明，促进了公共资源的优化配置。组织全员集中学习党的xx大精神、关于体育工作的重要讲话以及国务院《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》，并视之为指导公司业务工作的行动纲领。认真践行党的群众路线教育实践活动宗旨，把整改实施方案真正落到实处，公司领导以身作则，定期深入在建厂区和各经营场所等基层一线，贴近群众，倾听民声，鼓舞士气。作为破除“四风”整改措施之一，从20xx年1月开始，公司为提升员工福利待遇积极努力，以最快的速度确定实施了全员工资岗级津贴基数和工龄工资提升方案，调动了全员的工作热情，得到了全员的一致认可。5月中旬，公司还组织开展了首届健步走网络竞赛，以丰富员工业余文化生活，提升员工身体素质，营造健康向上的企业文化氛围。

(三) 参与承办斯迈夫体育论坛，积极拓展业务新平台

20xx年11月，在局领导的直接指导下□xx公司与国内体育界最具影响力和品牌价值的专业论坛之一——斯迈夫体育论坛的主办方经过多轮磋商，双方就将于20xx年3月举办的斯迈夫论坛十周年(江苏)年会达成承办合作共识□xx公司作为本届年会的唯一市场开发机构，将全权负责本届年会的市场招商。

因论坛筹备时间短、任务重，为快速推进市场招商取得实效，我们以“合作共赢”理念为指导，精心谋划，抢抓商机，一是从公司各部门迅速抽调骨干力量，组建了跨部门的市场开发核心团队，全力投入本次活动的市场推广工作。二是梳理细排可供开发的潜在资源，特别是就本届年会中首次推行的分论坛模式，精心策划了若干个契合市场的备选主题，比如：体育场馆运营、国家体育产业基地、投资金融与体育产业、城镇化中的体育产业、体育品牌赛事、体育装备制造业的创新与发展等等，并集思广益，对分论坛活动方案反复研讨，确保方案的可操作性。三是精心策划招商方案，将赞助单位初步设定为战略合作伙伴、分论坛合作伙伴、论坛协办及支持单位三个级别，分别编制权益回报体系，使赞助单位都能获得相应的丰厚回报。四是就本次论坛的可开发方向进行了初期市场碰撞，与目标客户进行了数轮摸底性谈判。在12月14日举办的斯迈夫论坛十周年(江苏)年会100天倒计时工作会上，我公司已与北京沃美文化传媒投资有限公司、中青旅(江苏)国际会展公司等相关单位就分论坛承办事宜签署了合作意向书。

(四) 积极开展省级体育产业引导资金的申报工作

公司申报的“打造特色体育产业融入江育产业集团项目”已获准通过，为相关项目的运作推广提供了有力的资金支持。

二、主要体会

(一)坚持修炼内功，持久深入推进学习型组织建设，是企业实现可持续发展的重要根基

信息技术的飞速前进引领我们走进一个新的学习时代。只有不断加强学习、建设学习型组织，才能活力不竭、永葆生机。20xx年，我们继续坚持勤学不辍，在往年成功举办“看一部好片”、“读一本好书”、“办好一次演讲”等主题实践活动的基础上，立足于“开启学习视野、丰富学习内涵”这一出发点，在公司内部创新性地举办了“上一堂好课”业务学习活动。这场持续半年的业务学习，带领全员走进了公司业务的新领域和新视野，启发员工从多元合作、跨界融合等多角度思考谋划自身板块未来发展的新方向和新路径。开展“走出去”战略。20xx年5月，组织奥康达公司核心团队赴武汉参加第32届中国国际体育用品博览会，学习国内外知名厂商的先进理念和体育器材领域市场发展的新方向，为深入探求自身在体育器材领域的新机遇积累宝贵经验；7-8月，派出工程师和生产技术总监奔赴北京奥康达体育用品公司进行为期2个月的培训学习，对生产、管理、设备、研发、销售、售后服务等多个方面进行了全面系统的学习研究；8-9月，再派奥康达公司的主要管理人员深入舒华、昊康、桂宇星、夏垫佳美等同行企业参观考察，了解他们的生产技术、设备、厂区建设等情况，优化自身布局、流程、设备和各项效能，为奥康达基地建成投产后的顺利运转做好先期准备。为激发潜能，提升员工的业务素养，公司一如既往鼓励员工积极参与各类职称和职业资格考评，在体育工程板块20xx年有四名同志报名参加一级建造师考试，三名同志报名参加二级建造师考试，另有两名同志报名参加造价员和质检员的考试。

(二)搭建战略平台，坚定不移以平台优势构筑发展优势，是企业实现创新发展的重要支撑

在激烈的市场竞争中，项目组织和平台搭建是企业实现战略目标和可持续发展的生命线。近年来，公司跳出整合重组之初在手资源和项目缺乏的困境，孜孜以求，不断探索，逐步

实现了经营业绩的较快增长和业务板块的成长壮大。特别是今年以来，在现有业务板块稳步推进的基础上，通过创新平台和载体建设，实现转型升级和业务拓展，开创了平台建设的新局面。在场馆经营领域，公司自20xx年起，在对托管经营的六合体育馆和全民健身中心实行常态化管理开放的同时，致力于打造特色鲜明、功能多元，集健身、休闲、娱乐、商贸于一体的城市体育综合体。该项目平台于20xx年6月对外全面开放，成为国家体育总局等八部门《关于加强大型体育场馆运营管理改革创新提高公共服务水平的意见》出台后，首批构筑该类新型业态的践行者，有效提升了六合体育场馆的集聚、辐射和服务功能。在器材经营领域，公司从20xx年起，即开始专注于奥康达实体生产基地的建设，全力推进该板块由单一代理型向复合生产型企业的成功转型。值得一提的是□20xx年11月，公司与北京斯迈夫体育论坛主办方达成合作，共同承办斯迈夫体育论坛十周年(江苏)年会。我们期待在双方的共同努力下，此次年会能为未来制定产业发展新战略提供有价值的思路 and 理念，成为推动体育产业的信息碰撞平台、信息发布平台和活动展示平台。对于首次参与论坛和展会经济的xx公司而言，此次年会也将成为锤炼队伍、展示自身的新型营销推广平台。

(三)转变营销策略，坚持走创新经营之路，是激发企业内生活力的重要源泉

市场局势千变万化，如何把握市场，依据市场需求调整营销策略，是企业随时需要破解的一大课题□20xx年以来，在器材经营领域，面对完全充分的市场竞争环境，公司及时把握行业与市场动态，顺势经营，变中取胜，摒弃往年“等、靠、要”的传统营销模式，瞄准目标，主动出击，在稳定省体育局、苏州市体育局、南京市体育局等多个老市场的同时，新开辟了常州新城地产、溧阳市文广体局、徐州市武警支队等多个新市场。营销策略和理念的转变不仅带来经营业绩的稳步提升，也为20xx年的经营工作打下了良好基础。在酒店经营领

域，为改变受政策影响的现状，公司积极调整营销模式和盈利模式，通过大力开展移动互联网营销，开发会务公司、会议销售机构、保险公司、相关民营机构、旅游团队等直销渠道，谋求盈利新途径，培育新的消费群体。与此同时，天云湖还重点推进体育休闲旅游区战略研究，力争将天云湖打造成为体育元素突出的体育旅游区，吸引普通民众前来休闲度假；运动康复基地积极推进运动康复和室外水疗两特色项目建设，借助差异化和特色化经营，寻求转型调整所需的项目支撑，受到了游客的普遍欢迎，经营状况也在下半年逐步趋好。在体育工程板块，面对最新颁布的《建筑企业资质标准》中取消了含体育场地设施工程等在内的19项专业承包资质的新情况，公司做到“早知早动”，积极谋划在新一轮优胜劣汰的市场选择中，获取新一轮竞争优势的营销策略和应对举措。

三、存在的主要问题和不足

(一)运营资金严重不足，限制了企业发展能力的提升

近年来，虽然公司主营业务实力不断增强，但注册资金依然维持在原有水平，资产规模总体偏小，产业链偏短，盈利能力弱，企业发展受限。xx酒店管理公司面临同样境况，初始注册资金100万元仅是筹备天云湖时注入的，之后在相继接管运营运动康复基地、方山公寓和连岛基地等三家酒店后，均未相应增资，流动资金严重不足，影响了经营业务的对外拓展和盈利能力的提升。竞赛公司的注册资金同样也只有100万元，难以承担和打造较大规模、较强影响力的品牌赛事。

(二)市场拓展空间较窄，营销水平有待提升

目前公司主营业务板块都属常规业务，面对的都是完全充分竞争的市场，竞争激烈，利润率较低，缺少竞争优势和相对比较优势。加之受制于资金、信息等方面的制约，一定程度上影响了经营业务的有效拓展。目前公司承接业务范围仍以省内为主，省外市场开拓较为缓慢，体育工艺咨询、自有品

牌赛事打造等新业务未能取得明显突破，经营区域和领域尚有进一步拓展空间。

(三) 人力资源配置低效，中层管理人才匮乏

近年来，公司虽有针对性、有预见性地开展了人才队伍建设工作，但人力资源配置低效、中层管理人才匮乏的现状尚未得到根本改观。随着奥康达实体生产基地的投入运营，体育工程业务的逐步拓展和酒店经营平台的不断增加，公司急需储备大批专业技术和经营管理人才，专业管理人才不足的问题将愈发显现。唯有打造高层次的技术、管理和技能人才队伍，才能为企业的可持续发展注入不竭动力。

(四) 管理体系和运行机制有待进一步完善

公司在整合重组初期即已初步建立一套含人事制度、财务制度、考评激励制度等在内的较为完备的规章制度体系。但近年随着时势变迁，公司业务规模的不断升级，人员的逐步增加，公司制度体系建设尚未与之完全适应，一些制度未能得到认真的贯彻和执行。另外，公司内部激励与约束机制还不够完善，吃大锅饭现象依然存在。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到广扬公司近一年了。自从来到广扬公司工作以来至今，本人一直在项目部担任施工员，按照公司和领导的要求完成了广德文化中心基础工程及部分主体施工的施工管理工作，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽。回忆在这年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，回顾一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一年来的工作情况进行一下总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

一、 今年的主要工作

不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

二、工作中存在的问题

1、在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。

三、今后的工作打算

和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，新年到了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，

愿我们都能够把握住自己美好的明天！

在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮助，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为vip工作室的一员，我也贡献了自己的一份绵薄之力。现将个人20xx年的工作总结如下。

一、在安全意识方面

作为vip营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们形成安全意识不仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都应该从自身做起，只要自己重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会形成积极的影响。因此，在日常工作中，我自身就形成了良好的安全意识和具备一定的安全知识基础，在无形之中对员工形成了积极影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目提供基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还可以实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

二、在业务成绩方面

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一直都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们vip工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务

业务的突破性进展。具体方案可以总结为以下几点：

1. 主动积极联系相关公司负责人。积极跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际情况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。
2. 加大力度做好宣传工作。在p4停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。
3. 切实做好接待工作。我们每一位工作人员都应该树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管面对什么样的客户我们都要保持微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，只有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，但是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，通过活动的开展业务增长了x%[]安排了员工在停车场内发放宣传资料，以及在p4进口和桥下等地方发放宣传单。处理了xx充值卡异常事件，接待了xx人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡48张。

三、工作方面存在的问题

尽管在公司领导和营销室同事的帮助下，我各方面的工作都有所进步，服务能力、业务能力等方面也都有所提升。但我觉得自己还是存在一些不足之处：1. 遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的最佳时机。2. 相关知识学习不够深。对营销相关的知识学习不够深刻、理解不够透彻；很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现

象。3. 服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是面对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

四、今后工作的打算

在今后的工作中，我会继续坚持做好自己擅长的工作，针对自己不足的地方我也会努力改进。坚持做到以下几点：1. 不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。2. 加强理论联系实际的能力。在处理工作的过程中，我会将自己所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改进，增强自己的工作能力。3. 树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自己的思想觉悟，坚定自己的服务意识，端正自己的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自己的一份力量。

公司市场工作总结报告篇四

作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于__回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中的，的当月处理的交接数据达到了___个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完

成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验作工作总结如下：

一、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用__文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

二、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

三、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客

问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

四、有效的完成本职工作

__是我们与顾客沟通的工具之一，在__上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模

拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过__与顾客打交道，但是__沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不同的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，但是在领导的指导和关怀下，我有信心做得更好。

公司年度工作总结报告范文

公司市场工作总结报告篇五

时光如梭，转眼间__年便已接近尾声，__年是一个充满激情的一年，在这一年中，在公司领导与同事的帮助下，圆满完成了相应的任务，得到了业主和施工方的认可，本人任劳任怨，兢兢业业不敢倦怠，以良好的职业道德和较强的责任心认真仔细的进行了工作，不断学习、不断总结、不断完善。__年的工作可分为二部分：移动工程监理与网通工程监理；现做如下汇报总结：

一、移动工程监理总结

经过五个月时间，移动13a工程监理工作圆满完成。我所监理的工程项目一共为64个移动基站合计为103.75公里。

在实际工作中，首先我积极主动接近业主和施工方与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作。

在监理实际工作中，本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录有签证，质量有质检，专检，交工有资料。

在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比，并将每一个完工工程的数据如实上报。

根据工程特点及影响工程质量的关键部位，对施工单位提出改进意见，并与业主沟通。

在监理工程中，要求施工单位一切施工按原设计内容、设计要求、施工验收规范，按质、按量敷设施工，施工后一切随工监理并检查，以保证工程质量。做好一切记录，并每个工程都拍了照，为公平解决业主与施工单位的争端提供可靠的依据，坚持每个工程施工过程中与业主联系，发现问题首先让施工单位整改，如果不整改便发整改通知单，并通知业主。

本人在工程监理过程中，积极协调各单位间的关系，使他们相互配合，相互支持，搞好衔接，保证了施工质量和进度。

二、网通工程监理总结

从年初到现在，网通陆陆续续一直有工程在做，共监理网通

工程为80个工程左右，上半年为20个工程，下半年为60个工程。

网通工程不同于移动工程的是需要进行设计交底、写日报、审核施工方竣工资料、出版监理文本。数据的精确度及材料的数量要求更加严格。

在实际工作中，首先我主动接近网通建设经理并与之沟通，建立了良好的关系，以确保解决工作上的难题，在公司领导安排下主动去辅助建设经理处理工程上的一些问题，我基本做到了工作安排上服从公司领导、工程进度审核以及质量服从网通建设经理的要求。其次我注重与施工单位的联系沟通，有问题在坚持原则前提下商量解决，以避免发现不必要的冲突。

在工程监理实际工作中，本人按着“三控二管一协调”为核心。在进度方面，要求施工方收到网通建设经理的工单以后马上组织设计交底、领取材料并准备施工，施工前要求施工方必须有开工报告，材料到场必须监理到场进行检查后才能施工，隐蔽工程需签证，现场监理中发现质量不合格，要求施工方立即整改。并要求施工方一切按设计要求施工，如有变更需设计到现场落实，并确实好变更的数据，在日报这一方面，按照公司要求，每两天一日报，并附每天施工的图片及进度及问题，不能解决的问题请示部门经理及总监，如有阻工，要求施工方立即协调，如协调不好便请客户经理出面协调，工程进度按建设经理的要求去进展。

费用管理这一方面，根据现场所做实际工作量及所用材料，一般按设计要求施工，完工后进行数据测量并检查所用材料，保证费用不超支，按一切实际为业主节省费用，如有超支尽量靠近网通建设经理的要求。

质量方面，每一个工程从进场到完工，每天抽时间去查看并拍照，完工后进行全方位质量检查，如发现问题，写整改通

知单请示部门经理后发送给施工方并抄送给建设经理，要求施工方在指定日期内完成质量整改。

协调方面，我起着承上启下的作用，须协调好施工方与自己的关系，也须协调好自己与建设经理的关系，并要协调好施工方与建设方的关系。每次的协调我都会往好的方向发展，尽量避免任何冲突。

三、监理工作中存在的问题

1、部分事情自己擅自做主

比如移动管道工程湘浒大厦基站，由于工程质量有问题，施工方迟迟不整改，我未请示部门经理或总监但发了整通知单并抄送给了移动建设经理。再如网通工程佳天国际综合接入工程，由于施工方事情较多而拖延此工程施工进度，我便以公司名义说每推迟完工一天处罚500，虽然是建设经理的要求，可是我没有请示领导，责任归我。

2、对施工方所送的竣工资料未进行仔细的检查

对施工方的竣工资料这一方面，网通建设方要求严格，公司内部便更加严格，每一处施工方的签字盖章、材料的'审核、材料的测试资料、竣工图纸的准确，都要一一检查，有时候虽然过于繁忙而过于匆忙，但是这是职责，所以问题还在于自己。

3、设备知识懂得不够

虽然自己通信专业毕业，可是设备这一块的知识及实践不够。比如网通省公司的项目省干传输扩容工程，在设备监理这一块有明显的不足，让建设方与施工方有空话可说，虽然很认真的去学去做，不懂的还是很多，没有给建设方减轻压力，反而增加了负担，所以在这一块，我要求公司能给予一定的

培训。

4、灵活性需加强

对待工程质量虽要求按标准实施，可是特殊情况必须要有一定的灵活性，能理解施工方的困难，也要保证质量的可靠，能让业主同意的前提下实施一定的变动。比如，监理移动工程洋湖村基站，河的堤上不能开挖1米1深，可我坚持要求开挖80公分，但实际只准开挖60公分左右，在刘总监的教导下，我的思维开扩了一些。做事需要一定的灵活性。

四、建议

1、吸取经验教训

不学习不总结便不会有进步，如果同样的错误一直不改，便危害到整个公司，如果监理员不吸取经验教训，如经常不去现场，随意签字、乱审核等以为没事，如果形成习惯，便只有等着处罚的降临。

2、是注重集体学习和自己学习的统一。我们单位监理人员的专业素质参差不齐，其水平远远不能满足市场需求，大多数监理人员来自纯技术或施工企业，知识结构较为单一、组织协调能力不足，缺少年富力强的骨干人才。所以我们一定要注重学习，到工地不说外行话，并能切实解决工程中出现的问题，为建设单位出谋划策。早来的监理员要不断进取，起到带头作用，新来的人员要拼命学习，注重实践，干一点会一点，注重经验的积累，应尽快赶上，不要放在哪里都不能单独承接工程，光跟在别人后面实习，对不能单独承接工程的，我们将视其情况予以解决，不能长期这样下去。

3、注重工作方法，搞好关系协调。目前监理的形势要求我们监理人员，一是业务水平要高，一心一意靠在工程上。二是要搞好关系协调。监理是一种服务行为，我们是通过自己的

专业劳动得到建设单位认可，取得报酬。我们到工地上，一定要摆正位置，不能以行家自居、以法律执行者的口气，告诉建设单位按照规范规程和法律法规应该怎么做，而是要善于说明情况，让建设单位明白这样做的好处。对施工单位也不要以管理者自居，要把查出的问题说清楚，说清楚后要加强检查验收，确实无法解决的，要让建方、项目总监进行协调。否则关系弄僵，工作也干不好。对建设单位来说，如果我们只收费、不服务，那么结果只能是“一锤子买卖”。

4、是严把质量关，对材料、验收批、分项、分部工程的验收必须做到亲自检查，结论和实物必须相符。如果大家对工程的验收似是而非，检验不到位，走过场，凭相当然签字，那么早晚要出质量问题，出了问题你要负法律责任，这一点部长和分管领导一定要详细检查，发现谁不负责任，拿单位的利益作交易、当儿戏，谁这样做了处理谁，谁被投诉了处理谁。

5、希望公司实施一个确保、两个空间、三个手段。一个确保每一位职工的工资、福利待遇有保证；两个空间就是占领并拓展监理市场空间和单位上上下下宽松祥和的空间；三个手段就是抓业务的提高、抓队伍的纯洁、抓人才的引进。首先从工作纪律入手作为切入点，以抓业务水平为平台展开工作。关键是培养人才，锻炼队伍，从全国的监理形势来看，监理的工作目标是进一步完善监理法规框架体系，建立一流的监理人才队伍，树立典范优秀的监理企业，运用现代化信息管理手段，通过一流的服务质量和一流的管理水平来提供技术服务。

总之，__年是一个充满激情的一年，在公司领导的安排下，我完成了各项任务，在公司领导的培养下，我学到了很多，在公司领导教导下，我不断成长不断成熟，使自己的监理水平越来越专业，能独立完成每一个工程的监理工作，让公司领导省心，在这一年中，感谢公司领导给予的各方面帮助，各方面支持及各方面的信任，使自己能圆满完成工作。

公司市场工作总结报告篇六

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中，我已经站在20xx年的新起点上了，又是一个新的开始。一年的时光就这样匆匆忙忙地一眨眼过去了，回顾这已经成为历史的一年来的工作的点点滴滴，有太多的感叹，想说的真是太多太多。由美国次贷危机引起的金融危机在年初的时候给了我们一些或多或少的担忧，但事实证明这似乎没有对我们的企业造成更坏的影响，反而是订单不断，创历史新高。

走过了20xx[]踏过了20xx[]我已经从一个初到仓库什么都不懂的毛丫头，逐步到轻车熟路，人生的路在前进，工作依旧。回顾20xx年所经历的风风雨雨，现对我09年的工作做如下的总结。

20xx看似平凡之中却透着不平凡，我依然认认真真，勤勤恳恳，每天将自己该做的本职工作很好的完成。

物料部是一个事务繁杂的部门也是一个重在配合的部门。身在一个服务性的部门，我每天的工作重点就是将收货和发货的品种、数量能够及时录入erp[]在出库方面，严格按照各车间领料单上所填写的实际领用数量出库；在入库方面，按照送货单上的品种、规格、实际接收数量，确保数据的及时性、准确地，以便于采购及时了解车间的领用和仓库的库存情况，方便采购及时采货、作相应的备货。对于已经录入erp的送货单和已经出库的领料单做好相应的标记并签字，避免重复出入库。虽然偶尔也又出错的地方，但是都能及时的调整过来。

另外，在各物管收货点验好的送货的品种、数量之后，按照实际收货的厂家、品种、数量写好原材料送检报告交进料检验人员检验材料。

包装材料虽说是辅助材料，但也占着举足轻重的位置，没它

不行。我每天按照各车间所下达的计划核算所需的包装内盒和外箱的规格、数量，将计划报给采购及时订购。既要保证车间生产正常进行，又不能造成多余材料的浪费。收货时，按照送货单清点好规格和数量，入库并分类摆放整齐，配合好各车间下达的生产任务，保证包装材料及时发放到各车间，以便于产品及时打包入成品库。月底协助好采购进行各厂家的对账，做好实物验收，方便结账。虽然偶而有突发情况发生，特别是后来将包装物仓库转移到了五楼之后，每次收货都要上下电梯没有一个半小时都不能结束。10年纸箱纸盒累计收货456919只，09年收货575025只，较之前增加了25.85%;10年泡沫累计收货328209只，09年累计收货387221只，较上年增加了17.98%。工作虽然增加了一些难度，但是任何时候困难总是难免的，我们需要做的就是尽量克服这些难度，让难度由大变小，由小化乌有，尽自己最大的力量去做。

虽然我的工作内容基本上都是一些难度系数不大的活，但也有繁杂和一些细小琐碎的事，每个月的月底和月初是我觉得最繁忙的日子。月底除了要配合采购做好对账工作，配合财务做好实物验收之外，盘点材料库存是我们工作的一大重点，做到实物与账面数相吻合，无重大出入。月初除了要准备好当天的材料点收和发放之外，报表的统计是我们一个月工作成绩的一个重要体现。每月5号之前做好上一个月仓库所有原材料的进出库数量，金额的统计报表。各车间原材料领用、换领的统计报表，并与车间的统计情况对比，确保领用数据无差异。除此之外，还要统计各厂家每月供货的品种、规格，数量、批次、合格率，以及当月批量不合格退货情况，并以报表的形式进行汇总。

虽说没有作出多大的成绩，但我始终坚持“把简单的事情做好就是不简单的事情”。工作中认真对待每一件事，当公司生产与个人利益发生冲突时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，配合生产的进度。虽然很多时候也会觉得累，也觉得很疲惫，但是我坚持了下来。

无论是在过去还是在现在，我都一直保持着敬业的精神，认真的态度，踏实的作风，尽心尽力的工作，尽量做到当日事当日毕。

20xx年8月底，我们物料部发生人事变动，大家或多或少的分摊了一些工作，在原来的工作职责的基础上将套管和标签的订制的工作也划到了我的范围之内，对于这点我没有太多的想说的，一句话，尽自己的力量尽可能的去做好。

也许逝去的日子里更多是幸福的，相隔两个月我们的团队又调离一位好同志。太阳照常升起，日子还在继续，生产依然进行，不同的是剩下的工作总需要人来做的，团结的力量是强大的，进料检验的伙伴帮我们撑起了半边的蓝天，在做检验工作的同时兼仓库骨架、胶带、铜皮等的收货发料工作，领料单的开出由我来做，每天的工作时间都安排的满满的，真是酸甜苦辣各味皆备。

事无巨细，工作量的增加需要我更好的合理安排好时间，每天先将车间下达的排程计划的领料单的开出领料，及时领料。包装物的计划订单和标签的订单一般都在上午制定，方便下午能及时送货，每天收货的送货单的录入要到下午才能录入erp[]尽管如此，我依然坚持当天的收货，当天将数据输入erp[]以方便采购和计划人员能尽可能准确的了解仓库的库存情况。

20xx年的工作其间有喜乐，也有哀愁，可能还很不成熟[]20xx年公司高层高瞻远瞩建设性的对人事进行了更多的调整，这给了我们更大的挑战，同时也是对我们自身潜力的开发。展望20xx年，我想立足本部门，配合好其他部门，完成各部门的生产任务。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。我会更加努力、认真负责的去对待每一个工作，不管是发料，接收文件还是数据输入，我都希望尽可能做到少出错，尽善尽美。把“6 sigma”

作为品质要求的指标，寻求同时增加顾客满意和企业经济增长的经营战略途径。认真履行职责，全方面提高完善了自己的工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好。工作如同干革命，有了信念才会有充足的动力去奋斗。

从一个什么都不懂的小丫头到现在仓库管理工作，我的成长充满了曲折□20xx年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20xx年取得更大的进步，走的更远！

以上是本人20xx年的工作总结与归纳，其中如有不妥之处，还请领导批评指正。