

# 2023年商品混凝土公司年终总结报告 公司 员工年终总结报告(通用7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，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 商品混凝土公司年终总结报告篇一

\_\_年，\_\_\_\_电器有限公司党支部在日常工作中，把“四个有利于”(引领企业发展方向，推进企业科学发展，营造生动活泼、健康向上、催人奋进的良好氛围，调动全体员工积极性、创造性和工作热情，实现文明和谐、幸福\_\_目标)和“四个解决”(员工日常工作生活中的思想问题，生产经营过程中的棘手问题，影响安全生产、产品质量和节约增效中的瓶颈问题，制约企业发展的环境问题)作为党建工作的出发点和落脚点，收到了明显效果，得到了各级党委，组织部门和公司董事会及员工的认可。

一、生产经营指标超额完成。党支部把党建工作贯穿于企业生产经营全过程，把思想政治工作落实到各部门、车间、班组和每个员工，充分调动了全体员工的积极性和工作热情，为完成生产任务奠定了坚实的工作和思想基础。党支部组织带领全体员工围绕公司年度生产经营目标任务认认真真、扎扎实实、吃苦耐劳、忘我工作。通过大家齐心协力、攻坚克难，苦干实干，保证了\_\_年度各项目标任务的实现。

\_\_年度完成工业总产值，销售收入和税收分别比\_\_年度增长\_%，\_%和\_%，人均为国家创造财富\_万元。公司总经理贾永康在\_\_年工作报告中指出，“\_\_公司取得近几年业绩，党支部工作和党员作用功不可没”。

二、安全质量无大事故。党支部根据公司生产经营这个中心，紧紧抓住安全生产和产品质量这两个关键点，做到工作主动、关口前移、预防为主，协助相关部门建立健全和充实完善各项制度，加大监督检查力度，把安全生产和产品质量工作做实、做细，使安全、质量四个字成为每个管理者和员工的“紧箍咒”。由于普遍重视、措施有力、整改到位，全年没有发生大的安全质量事故，安全小事故比\_\_年下降\_%，产品质量三包索赔率比\_\_年降低\_%。

三、创建党建文化品牌——现代企业、红色传承。党支部始终把传承党的优良传统和作风作为党建工作之魂，并将信念坚定、勤奋好学、身先士卒、求真务实、学习雷锋、精诚团结和倡导幸福等内容运用到日常工作中和灌输到员工头脑中，使公司党建氛围日益浓厚，党员党性修养日益提高，党建工作引领企业发展的作用发挥日益凸显。企业先进的生存理念、自觉的创造意识和无私奉献精神得到有效提高和发扬。

党建文化品牌——现代企业，红色传承对党员先进性作用发挥和员工素质整体提升起到重要作用。现代企业、红色传承党建文化品牌被温州市委组织部评为优秀品牌建设单位。

四、丰富企业务实文化品牌内涵。党支部把实际、实用、实效作为企业务实文化的主要内容，使每一名员工明事理、增干劲、享快乐，让每一位员工有责任心。幸福感、理想梦，保证每个党员有人生出彩的机会，每个员工都有实现自己梦想的希望，是企业务实文化的核心和精髓。由于务实文化紧贴社会现实，紧连企业实际和紧关员工思想，受到全体员工的普遍认同和欢迎，起到了凝心聚力、促进文明、推进发展的效果。

五、达到5a级标准化党组织要求。党支部把创建5a级党组织作为提高党建工作科学化水平的契机、标准化自我提升的平台，按照温州市委组织部创建5a级标准化党组织总要求，对照自身建设好、工作保障好、作用发挥好、企业发展好和社

会评价好的标准，科学制定创建方案，认真落实创建内容，全力达到5a标准。通过扎实有效的工作，党支部顺利通过温州市委组织部的验收，成为5a级标准化党组织。

## 商品混凝土公司年终总结报告篇二

本人加入已有半年多时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助!2021年这一年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解的各项要求及规章制度。通过各项丰富培训课程，更加满怀的投身到的企业文化之中，学无止境，不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任;’每日自问不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。下面是本人2021年度各方面的总结：

2021年本人担任经理助理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守各项管理制度，牢固树立团结务实，快严深准的工作作风。

### 二、年度工作回顾

- 1、积极参加安排的各项培训工作，熟悉的企业文化，以的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。
- 2、在领导的安排下负责跟进了一\_\_宾馆、\_\_集团办公楼、\_\_会所、\_\_酒店的实施检查工作。
- 3、完成了一\_\_宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。
- 4、由于\_\_酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。
- 5、协助绘制完成了一\_\_集团办公楼装修竣工图的绘制工作。

6、协助经营部的\_\_宾馆结算跟甲方的核量工作。

7、努力完成领导交办的其他工作。

### 三、工作中存在的不足及改进措施

1、半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

2、在竣工图绘制的工作中存在主要不足：大意。心太急赶时间完成。

改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

## 商品混凝土公司年终总结报告篇三

2005年5月，公司党委对二分公司领导班子进行了较大幅度的调整。新领导班子基本确定以后，我分公司党总支在外部拖欠工程款为1.2亿元，内欠职工奖金和各种福利费190万元的困难局面前，紧紧围绕加快公司发展这个第一要务，从提高领导班子凝聚力和战斗力入手，用与时俱进的新思想、新观念、调动了广大职工的积极性，增强了企业的活力，化解了二分公司前进中的困难，较好地完成了2005年公司下达的各项经济技术指标。同时也为提高二分公司的经济运行质量提

供了坚强有力的保证。

一、注重加强领导班子思想建设，提高对职工的影响力。

2005年，是二分公司非常艰苦的一年，面对激烈的市场竞争所带来的经营压力，内债外债的资金压力，企业经济运行质量低下所表现的内部管理压力，以及职工思想和情绪不稳定所带来的压力，都对领导班子在思想观念、精神状态、领导能力和经营管理水平方面提出了新的挑战 and 考验。为此，分公司党总支从加强领导班子思想建设，努力建设一个高素质、能够担当重任、经得起考验的领导集体入手，狠抓了学习制度的落实，开展了有针对性的教育。

一是：重新恢复和强化了中心组学习制度，保证了开展和思想教育和进行集体思想沟通的渠道。

二是：开展了用“三个代表”重要思想去统领自己本职工作的思想教育，提高领导班子成员围绕中心、服务大局、强化功能和执政为民的责任意识和使命意识。做到把对“三个代表”重要思想的“学”和“做”统一起来，最终落实到“做”上。把“知”和“行”统一起来，最终落实到“行”上。扭转那种“观念老”、“动作慢”、“真招少”、“政绩差”的现象。

三是：开展了新一届领导班子要树立艰苦奋斗的工作作风的思想教育。用毛泽东同志提出“两个务必”的教导去指导自己的思想和行为，做到在困难和压力面前时刻保持清醒的政治头脑，永不言败。

四是：抓住领导班子中带有普遍性的思想问题和难题，开展有针对性的教育。如：针对领导干部和管理人员在企业经济活动中缺乏必要的法律知识问题，我们进行了法制培训。由党总支领导结合二分公司所发生的诉讼案例，有针对性地讲解了《合同法》和《民事诉讼法》的有关法律规定。大大地

提高了领导干部依法治企，依法维护企业合法权益的法治意识。

五是：通过学习“求知”、“求是”支部生活刊物和专家评述等有关文章，去丰富领导班子成员在思想方法、领导艺术及现代化管理等方面的知识，提高了领导班子成员不断把广大员工的利益实现好、维护好、发展好，把广大员工的积极性引导好、保护好、发挥好的政治素质和思想素质。

二、注重加强领导班子的合力建设，提高职工的向心力。

新的领导班子确定以后，企业能不能迅速适应形势发展的要求，能不能在压力和挑战面前完成公司赋予我们的使命，关键在领导班子的能力，关键在领导班子的合力。

为此，我们做到了：第一，党政之间要形成合力。如：2005年5月份领导班子人员调整以后，改变了一些外部人员的经济利益关系。从2005年6月份开始，在半年多的时间里，二分公司连续出现了12起被诉案件。运用法律手段向二分公司讨债的人员真可谓风起云涌，蜂拥而至。这些事件的出现，无疑给行政领导带来了巨大的经济压力和精神压力，也严重干扰了二分公司正常的经济运行。面对这种复杂的局面，二分公司党总支一方面做好行政的安慰工作，一方面积极承担了这些压力，逐一解决了这些被诉事件，保持了二分公司党政领导分工不分家的良好默契关系。

第二、党务领导要在依法补位中，增强合力。

2005年7月4日，当重华西里住宅楼工程进入首层闷子板浇筑工序时，相邻楼房的居民以工程超过原计划高度为由，一连5个昼夜封堵了我分公司的施工现场。虽然武警和派出所都进行了劝解，但居民仍不撤离现场。局面僵持，需要有人补位去解难，行政与党总支进行了协商，由党务领导出面整理材料，按《民法通则》第134条和《民事诉讼法》第97条规定，

对封堵现场的人员进行起诉，要求法院排除妨碍、停止侵害，对不听劝阻的人员，向法院申请先予执行，进行司法拘留。

在法律的威慑下，居民全部撤离了现场，施工生产恢复了正常运行。另外，我们还通过对华狮仪表厂、惠利昌房地产公司的诉讼，向对方索赔了51万元的违约金。党务领导在行政工作需要补位时，增强了党政之间的合力。

第三、要注重加强领导班子的整体合力。

一是：通过实行领导班子责任分工，明确责任，做到为了实现二分公司的共同目标，领导成员要责任共担，利益共享，指标共扛，协同作战。

二是：通过严格干部纪律做到政令畅通，团结一致。

三是：领导班子各副职之间做到了相互补位，协同作战。如：生产经理与蹲点经理共同配合管理经理抓收款；管理经理协同经营经理承揽任务。体现了领导班子协同作战的团队精神。

## 商品混凝土公司年终总结报告篇四

20xx年对于\*\*公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是\*\*人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了\*\*公司下达的

各项经营指标。

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。



3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1) 安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2) 利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“\*\*奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“\*\*爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予\*\*县“慈孝企业”。

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致O型圈回弹力不达标漏油损失了40%市场。

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致（报废环节欠缺）；质量问题分析会太少（让更多的人对质量问题不重视、麻木）；配件没有最低的安全库存（为了生产，不合格配件只能违规使用）；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实，才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈

情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是员工工艺操作培训不重视，关重点质量控制不到位、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于自动散放羊状态；五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

中央召开2016年经济工作会议，要求坚持稳中求进工作总基调，保持国内生产总值合理增长。提出了六个方面主要任务，分别是切实保障国家粮食安全、大力调整产业结构、着力防控债务风险、积极促进区域协调发展、着力做好保障和改善民生工作、不断提高对外开放水平。但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略转型、机器换人机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动。2016年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件（书面资料）管理，一切按程序（规范）操作，一切用数据（事实）说话，一次就把工作（生产）做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低

员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失（包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等），并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大“\*\*”人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定年金补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘

汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg新增专用流水线安装、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制\*\*公司机加工工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和

重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市场”和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设

备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用\*\*在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。2014年公司要不断加强党、团、工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文



化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3、8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划\*\*“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体\*\*人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公司2014年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

## 商品混凝土公司年终总结报告篇五

不知不觉中□ 20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□ 20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较

陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实 感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏

耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据 20xx 年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

（二）针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！！！！

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是x总、x总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了xx公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以后工作总我

会严格要求自己，做好自己的本职工作。

## 商品混凝土公司年终总结报告篇六

讨论的主题主要有：

- 1、企业要追求从制度管理走向文化管理
- 2、企业文化是鼓舞士气、加强沟通、优化管理的核心因素，是企业发展的内在动力。
- 3、企业的发展离不开管理，管理的关键在文化，同时管理本身也是文化的一部分。
- 4、管理者不仅要有出色的经营业绩，也要在企业文化建设上有所建树，因为经营管理最终是做人的工作，这是走向文化管理的途径。

本人总结：

- 1、深入贯彻我们企业文化，把它落实到行为中。

张总裁的讲话高屋建瓴，告诉我们企业文化是凝聚人心的手段，要落实到我们的行为中，要深入人心，不是空喊口号，我部企业的文化核心是“执行力、细节、感恩精神”。一年来，我们一直在打造这种文化，有些团队和员工做得很好，有些还有欠缺，尤其一些新入职的员工，一定要加强企业文化培训。在座的团队负责人都有责任和义务做好此项工作，对于对企业文化不贯彻或贯彻不合格、工作不称职的员工，终究会被公司淘汰。

## 商品混凝土公司年终总结报告篇七

style="color:#125b86"> 自从进公司从事销售工作以来，在

领导的引导下，我随同公司在慢慢成长，从对市场的未知陌生到如今的些许认知，自身阅历增加的同时，对社会的认知以及工作能力都有一个提升。很荣幸能够在德国派沃这种成长型企业里得到磨练，我个人认为这段时间以来，我收获很大。以下是我个人在这段时间来的工作认知及工作总结，希望领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

## 一、岗位职责描述：

- 1、市场客户信息的搜集，建立客户档案。
- 2、与客户建立业务关系，包括谈判以及追踪跟进等。
- 3、项目跟踪，代理商及合作伙伴的发掘。
- 4、递交销售报告，对市场进行销售分析，
- 5、关注市场动态和竞争对手，及时向领导反馈相关信息。

## 二、工作总结

回顾过去一年的经历，有激情，有挫折，有迷茫，也有快乐，但终归现在理智的平稳心态。刚接触电力行业，对市场的无知以及与陌生客户的谈判的空白促使我努力学习销售理论知识，并且勤奋地去接触客户，在领导的引导下，学着去分析市场，判断客户类型。我自己切实感觉自己在进步，慢慢喜欢上且热爱这份工作。可以与不同类型的客户接触，从谈话中去学习，去领悟，我的阅历在慢慢积累增加，我的眼界在逐渐开阔，对社会的认知度再逐渐提高。当然，我也经历了自己的低谷期，对销售的迷茫，对自己的不满意不自信，最终导致自己没有什么工作状态，但这一切都已过去，在领导的开导下，我慢慢的走出来了。我现在对工作有清醒的认识，能够摆正自己的位置及调整自己的心态，这一切，皆缘于公司领导的指导和公司提供的平台。

社会的磨练也使我个人的业务能力得到了锻炼，提高。总结这几个月的工作，个人认为有以下几方面做的不是很到位：

1、没有充分的利用网络资源去开拓市场。个人局限于出差搜集客户信息，但现实出差比较耗时并带有一定局限性，恰恰网络信息的搜集可以互补这方面的缺陷，但我这方面做的不是很好。

2、没有注重自己销售理论知识的提高，自己的主动学习能力有欠缺。

3、对客户的跟踪回访不够及时。搜集回来的信息没有定期的联系将会导致客户慢慢把我们淡忘，或许有好多机会会在这种情况下丢掉。

4。代理商的发掘力度不够大，没有在有限的时间和项目中发掘出适时的代理商及合作伙伴。

### 三、工作规划

回顾过去是为了更好把握未来。在新的一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个准确积极的定位。规划如下：

1、努力完成公司下达的销售任务，在20\_\_年完成200万以上的销售目标。

2、发掘出足够多的代理商及合作伙伴，协助我们达成合作目标。

3、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。

4、做好客户信息的整理归纳以及对竞争对手信息的搜集。

5、处理好上下级以及同事之间的工作协作。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个社会  
中得以锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮  
助及激励。

相信我将会以更好的状态投入来年的工作中！