

公司年终总结咋写(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

公司年终总结咋写篇一

20_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20_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中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

新入公司年终总结范文

公司年终总结咋写篇二

本文由本站小编推荐给大家参考阅读！

时间过的真快，一眨眼时间我在xxxx科技实习三个多月了。回顾这三个多月在公司的工作生活，我感到很庆幸和满意。庆幸的是我比其它一部分同学多了三个月在软件公司工作的经历，这使我毕业后能够更好更快地适应软件公司的工作生活和节奏。满意的是公司为我提供了良好的工作学习环境，我刚到公司不久公司就为我提供了电脑和相应的座位，当我在学习c#过程中遇到不懂问题的时候，同事都会毫不吝啬的为我讲解，让我感受到公司团结向上的氛围，软件公司最重要的也就是这种团队合作的精神。在这三个多月的时间中，我进一步学习了编程语言c#面向对象编程以前在学校的学习没有真正自己实践，是在老师带领下完成的项目。现在我对c#有了基本的认识，本站也具备了用c#开发windows应用程序和web应用程序的能力，c#,我发现它们真的是很强大，它的强大也体现在方便的集成开发环境.net是个强大的新平台，而c#则是该平台下最佳的开发语言。在思想认知上面也得到了很大提高，上班了，不能像在学校那样随心所欲，天大的事有父母顶着，自己不用操心。现在走上社会，就是大人了，应该有责任心，对自己的言行负责。工作中，我也严格要求自己，每天早早到公司，为同事开机，打扫卫生。和同事和睦相处，不迟到，不早退。对自己编码能力还不是太满意，有待进一步提高。现在通过学习，总觉得自己学得不够好，要用到的知识时感觉头脑一片空白，很后悔当初在学校为什么不多学一点，多练一点。本站后悔也没用，只能自己努力。

灰心时给自己打气，哭过之后擦干眼泪，继续工作。整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的`实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。零距离的与社会接触，更能使我将书中的所学与社会需求紧密的联系起来，进一步的锻炼我的意志，提高我的专业水平以及个人素质。同时又进一步的让我懂得交流。所以与其是一次生产实习不如说是一次检阅，一次考验——是社会对我们多年在学校所学的检阅，是对我们个人综合素质和能力的考验。面对明日的挑战，也许很坎坷很困难，但是满怀信心的我绝不退缩。因为这是一片广阔无垠的天宇。

公司年终总结咋写篇三

本人于今年6月非常荣幸地成为投资公司全体员工中的一员，半年中先后在公司风险控制部及投资部工作，作为新人，我努力学习，虚心请教，勤奋工作，顺利完成了新员工的角色转变。下面我将自己半年的工作情况总结如下：

一、转变角色，迅速熟悉公司业务

由于我入公司不久，公司的业务知识了解不多，为了尽快熟悉业务，我向同事借了各种综合业务操作手册。当我遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教，公司里的每一位老同事都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。我入公司的第一个实习岗位是风险控制岗，我先跟一位同事学习，慢慢地再自己操作。学习了多月后我转入了投资部会计记帐岗，同样跟另一位同事学习，这个岗位比出风险控制岗要复杂一些，但是我一直坚信只要有心，铁锄就可以磨成针。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过

错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。在近半年的师徒教授方式的学习中，扎实地打牢了这个岗位的理论知识，并结合实践操作，我已能够独立胜任投资部这个岗位的业务工作。

二、明确职责，确保公司资金安全

在投资部工作中主要负责填写凭证，进账单，支票，这些转账工作。半年来我主要做好了如下工作。

(一)协助财务部门办理了税务登记，完成了工商登记和税务登记，与银行部门联系，办理了公司在银行的开户手续，及时到各相关部门购买了各种票据，协助财务部门整理了财务资料。

(二)认真填写并审核交到我手中的凭证、各种报销单据、进账单，支票，审核无误后到银行进行转账，坚持每天清查库存现金，与现金日进账进行核对，严格执行公司现将管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现现将金额不符，做到及时汇报，及时处理。

(三)对收回公司的各项收入，开出数据，及时收回现金存入银行，认真开出支票，从无坐支现金。

(四)坚持财务手续，严格核算发票上的各个项目，对不符手续的发票不办理。

(五)为迎接公司评估和审计以及工商等部门对我公司账务情况的检查工作，我及时准备好了所需的财务相关材料，及时送交会计主管。

三、体会工作，明确全新工作目标

在半年的工作学习中，我体会到了集体的力量，同事的温情，

领导的关心，我更加体会到了在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为投资公司的一员，更要注意提升核心竞争能力，将公司下发的各种精神与要求落实到实际工作中，为广大客户提供方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。

20**年会有更多的机会和挑战等着我，我要加紧学习充实自己，保持良好的职业操守，脚踏实地以饱满的精神迎接新的竞争。时代在变、环境在变，自身的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，更好地规划自己的职业生涯。我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

公司年终总结咋写篇四

保险公司自身管理工作的不到位，是致使应收保费大量存在的主要原因。表现在以下几个方面：

(1) 业绩考核指标不合理，过分注重保费规模。保险公司在业务发展过程中，对规模与效益的认识存在偏差，过分注重保费规模，在平时的核算上，对应收保费控制不严，考核时未将因应收保费而增加的保费收入剔除，或者仅仅在年终决算时才按控制指标来考核。某些分支机构为了“开门红”、“双过半”，粉饰一时的业绩，搞短期行为，而接受一些可能无法收到保费的保单，形成保费“泡沫”，而这些应收保费一旦入账就在会计账上沉淀下来。

(2) 忽视应收保费源头控制，缺乏对客户的信用评估。长期以来，保险公司没有充分认识到展业与核保部门在控制呆滞应收保费的重要作用，没有对客户的信用进行评估，忽视应收保费源头的控制，一旦形成应收保费后只能是事后催收，效果往往较差。

保险公司由于种种原因，致使大量应收保费在会计账上沉淀下来，虚增了保费收入，虚夸了账面利润。对这些呆滞应收保费，在税务部门同意保险公司作为呆账核销允许在所得税税前扣除之前，增大了企业所得税的计税基数—应纳税所得额，导致税负增加。同时，超过业务期限的呆滞应收保费在核销之前，缴纳的营业税抵扣也有一定的困难。

2.2 权责不对等，公司经营风险加大

公司年终总结咋写篇五

3月2日，我有幸成为科技发展公司的一员，应聘为公司的软件工程师。从任职以来，在总的领导下，在各个方面我都有很大的提高和进步。

在20xx年里我主要完成以下工作：

1、荆门石油石化巡检系统的调研和开发、这是我工作以来第一次涉及到调研，对我来说是一个挑战。在调研过程中，让

我学会了如何通过和客户的沟通来了解客户的需求。由于自己的工作经验不足，在调研工作中体现出一些问题。不能很直接的在和客户沟通中非常准确的了解客户的更多需求，有很多需要和客户交流沟通多次才能明白客户的最终需求，也没有把自己作为最终用户并站在用户的角度上来考虑问题，这些都是我在以后的工作中需要提高和改进的地方。在巡检系统的开发工作中，让我进一步巩固和加强了自己的开发能力。

2、118312增值业务的开展和维护、从5月以来我开始接手公司的主要业务之一，118312电信增值业务。由于前面负责这个项目的同事突然离职，导致这个项目的交接工再做得不够好，对我顺利接手这个项目造成很大的困难。而刚一接手这个项目，马上就需要新上一个投票活动，并要对一些主要代码进行修改，让我倍感压力，几乎都快放弃。最后在金总的指导和鼓励下，顺利的完成这次活动。在完成这次投票活动后，为了避免下一个接手这个项目同事与我遇到同样困难，我第一时间将这个项目的相关技术文档补充完全，保证别人能够顺利的进行该项目工作。通过这个项目，让我加强了自己在高强高压下工作的能力，也让我找到更多自信。

3、襄樊、鄂州家政网络服务中心的开发与实施、襄樊、在这两个项目中，除了承担开发工作以外，也逐渐涉及到项目管理的职责，让我在个人能力上有所提高。为了这两个项目能够顺利完成，除了完成自己的工作外，还主动关心其他同事的工作完成情况。让我在项目管理和项目进度的把控能力有很大的提高。将襄樊、鄂州家政网络服务中心顺利实施，为我公司拿下湖北省其他市的家政网络服务中心奠定基础。在工作之外，我也注重个人能力的提高。工作之余，主动学习一些新技术，与同事沟通配合，搭建一个ssh的开发框架。也学习springsecurity知识，这些新知识的积累，对我以后的工作有很大帮助。

20xx年工作展望年工作展望

- 1、将学习的springsecurity整合到我们自己搭建的ssh框架，进一步完善框架。
- 2、利用搭建的ssh框架，开发一套oa系统平台。
- 3、做好襄樊、鄂州家政网络服务中心的维护工作。
- 4、希望公司能够大量拿下湖北省其他市的家政网络服务中心，继续开发和实施湖北省其他市的家政网络服务中心。
- 5、继续学习新技术，努力提高自己的个人能力。为以后能够更好，更顺利的工作奠定基础。

希望通过自己的进步和努力，能为公司的发展做出自己最大的贡献，体现出自己的最大价值。

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的20xx年，满怀热情的迎接到来的20xx年。

20xx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

20xx工作总结

20xx年1月到3月维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

20xx年3月到8月维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的

实现，经过前面几个月的开发及测试[[xx课件]在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

20xx年8月到12月从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

20xx工作规划及打算

美容院管理系统1) 尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；2) 对一线收银、办公例会、财务及相关人员提出的合理需求在第一时间内修改好系统；3) 积极配合财务部对系统数据的调整，让系统最快恢复财务合理的数据；4) 整合好系统相关功能，修改系统中一些功能实现的方法，提高系统的操作速度，增加自己认为对工作有效的功能；5) 到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统1) 系统中增加合并客户资料功能(规范两系统客户编号信息)及前台提出的测量尺寸的提醒功能；2) 对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；3) 修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一

些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；4) 提高系统数据的安全性（比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定）。

在20xx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的20xx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。

公司年终总结咋写篇六

刚来到公司就参加了短期培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想业务员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍__文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传__，让第二个……让更多的客户了解__、认可__。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传__文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解__、认可__，进而选择__。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，

特别是车险售后特色服务，如：“小额赔款现场赔付”、“重大赔案赔付”、“事故车辆自主择厂修理”受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展 and 生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的十个月期间，每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展，先后承保了几家单位车险。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司进行了传播。

通过学习省公司会议精神，以后三年__公司七个目标、八个

意识，使我看到了公司的发展和未来。我为自己是一名__员工而高兴。在公司我为__人积极向上拼搏精神所感染，和同事们相处的互帮互爱美好日子里，我很快就发自内心写了一首诗《真好》——记我的同事们。今年当选为“优秀员工”，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

保险公司年终总结范文

公司年终总结咋写篇七

一年以来，在办公室各位主任的领导与支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现将个人工作总结报告如下：

走过201x[]再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言[]1x年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在办各位领导的支持下，在所各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的其它工作。现简要回顾总结如下：

公司年终总结咋写篇八

我来自xx项目部[]xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已四个多月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻

的体会我们公司以为核心的企业文化及各项规章制度□

来到险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况总结如下：

一、虚心请教、努力学习。

在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同事请教，同时还到劳务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

二、以情服务、用心做事。

在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答；对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、遵守制度、敢抓敢管。

在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入

施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

四、任劳任怨、孜孜不倦。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
- 2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足。
- 3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高。
- 4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习我们安装工程所涉及到的不同专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自己。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多

做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自己的履岗能力，坚决的在半年后就能单独完全胜任自己岗位的所有工作，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

4、积极的学习商务知识，因为只有清楚的认识项目的造价预算，才能在工作中节约成本，为项目获得更多的利润。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅四个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以一个“合格五局人”的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的五局人，能在五局这个大舞台上展示自己，为五局的辉煌奉献自己的一份力量。

今年来，本部的各项工作在公司领导的关心支持和各部门的密切配合下，全面完成了国内安装的各项调试任务。国外安装调试大幅度上升，安装调试合格率达到100，随着公司各项业务的发展，预计明年在国内外的安装任务还会有增长。

回顾安装公司一年所做工作，我们的安装人员在语言交流、协调等遇到诸多困难的情况下，始终以饱满的工作服务态度和敬业精神，得到了国内外客户的肯定。但客户对我们公司的产品、零配件的材质及加工精度有点不满意，故引发这方面的投诉比较多，同时增加了售后服务的难度及相关费用的上升。在此，请公司有关部门在零配件的选购，材质与加工精度方面，加以提高改进。这样有利于我们安装公司更好地完成设备的安装调试任务，保证其今后的正常运行。让我们的产品设备更能让人接受，从而减少售后服务的邮寄、托运费。在其它费用的开支方面，原本可以节省的费用，由于各方面的原因比如：场地确认造成的等工，安装后不能及时调试的往返，配合收尾款而进行的回访再培训。缺乏跟踪信息的配发带来的种种弊端等等，这都又待我们加以重视认真对待，确保我们的工作质量。

xx年质量目标及行动措施

一、在提高管理标准方面：

- 1、加强本部门人员对质量保证体系的进一步认识，重温程序文件和支持性文件的职责规范。
- 2、加强安装质量管理意识，做好安装过程中的质量跟踪及反馈。
- 3、加强对全体安装人员的整体安调技能的测试，做到有备上岗，提高各方面业务素质，树好安装公司窗口形象。

二、提供优质服务的方面：

- 1、对客户提出的要求及反映的问题，通过电话或直接派人帮助解决，并做好记录，责任到人。
- 2、对产品质量存在的问题及时做好信息反馈，并通过品质速报，起到传送纽带，以最短的时间、最快的工效，的答复，尽力让客户满意。
- 3、对使用我们产品的用户，无论是保修期内外的都有责任做好回访调研工作，促使用户满意信任度达100。

三、确保工作无差错：

- 1、依据公司安装、调试验收报告验收合格率达100。
- 2、增强行为思想意识，控制人为质量事故为零。
- 3、配合国贸、营销部在做好售后服务的同时，有责任把球馆选送的维修保养学员进行培训，培训合格率争取达到年度的质量目标及行动措施已经制订，有必要我们认真贯彻落实，

按照质量保证体系，严格遵守程序文件、支持性文件的各项要求。以“服务创造价值为中心”，全员参与，倡导“不当辅手、我做第一”的思想齐心协力做好各自的本职工作，力争xx年安装调试合格率为100，客户的投诉率趋向于零。

公司年终总结咋写篇九

服装公司为本年度的情况作一个总结，本文是本站小编为大家整理的服装公司的年终总结范文，仅供参考。

回顾这一年来的工作,在公司领导及各位同事的支持与帮助下,我严格要求自己,按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下:

一、 店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人,我深深的认识到,店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所,是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽,是推动各项工作朝着目标前进的中心,因此:首先,理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系),处理好每日的账务,每日认真检查货品,每周对其陈列做出相应的调整。

其次,注重店铺及店员的仪容仪表,对其严格管理。

二、 本年度业绩情况

由于身上责任较大,而我的学识、能力及阅历都有限,因此,不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累,能够从容的处理日常工作中的各类问题,完成了公司下达的总目标的81.07%。

三、 存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1. 在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。
2. 认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。
3. 应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和进步、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加以改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事

们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面：

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，

对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至

周日客流高峰我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，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学习和领导的指点。我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的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。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

各位姐妹们，大家好。鼠年就要过去了，今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量都远远领先于县城的总厂。成绩的取得都是与你们的敬业与奉献分不开的，非常感谢你们对我的工作的大力支持与配合。能在一起工作就是一种缘分，我很高兴和你们相识，并结下深厚的友谊。

过去的一年，你们付出了很多。自觉加班、严格遵守工作纪律、任劳任怨、团结协作精神好。有的带病坚持上班；有的把活带回家干；有的去参加宴席、还没结束就急着返回；有的挤时间干家务，因此与老公闹了矛盾、慢待了孩子。遇到雨雪、严寒等恶劣天气，绝大多数仍然能按时上班。这些，我都看

在眼里、记在心里。对此我很满意，也为你们感到骄傲、自豪。

这几年由于受世界金融危机的影响，对外服装加工行业深受影响。订单少了，单价低了，很多服装厂因此亏损或倒闭。咱县目前能正常生产经营的也就还剩两三家，而咱们康荣就是其中佼佼者。你们可能也觉察到了：同样的订单，这一批或许就比上一批价格低。为了尽量减少你们的损失，我经常和孙经理、林经理据理力争，有时甚至争得面红耳赤，其中的辛酸只有自己知道。据我了解，咱们张庄分厂的工资在全县服装行业中即便不是最高的，也是比较高的。我认为在咱们家门口，在出满全勤的情况下，每月能拿到一千七八就不错了。对此，我已经尽了最大努力，也许有个别职工还是不很满意，请你们理解、谅解。

明年经济形势还是不好，很多外向型服装厂到现在都还没有接到订单，而咱们厂订单却已排到六月份。我可以保证：只要各位姐妹就像今年这样干法，工资绝对不会比今年低。我希望明年正月初八上班时，你们都能按时来，咱们继续在一起干。

春节就要到了，给大家拜个早年，祝你们：阖家幸福、万事如意、心想事成。