

2023年公司个人年终工作总结(通用10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司个人年终工作总结篇一

在咱们xx公司又待满了一年，如今已是20xx年，这意味着我们的工作已经翻开了新的章节，虽然20xx年已经成为了历史，但是它依然还是有着诸多的价值。在这一年里，我和公司一同进步，一同成长，在各方面都取得了一定的成绩，为了更好地开展新一年的工作，我也就20xx年个人的工作情况作如下总结：

20xx年对于每一个中国人来言都是值得纪念的年份，因为这一年见证了祖国成立七十周年的盛况，我们为能身处在如此强大的国家而感到自豪，这也令我在工作中多了一份动力，我要为国家和公司和建设再添一份力，在这一年里，我一直在追求个人能力的提高，也一直都在注重个人的品行，所以在工作的时候我很少出现缺勤的情况，这也算是给大家做了一个良好的表率，其次就是在工作的时候，我极力减少自己的工作失误，从过往的经验来看，现在的社会要求我们在注重个人的工作效率之外，还得多多提升一下个人的观察力，争取做到工作零失误，这样才能让公司的运转更为顺畅。

这一年，我认真听从领导们的建议，一改往日浮躁的心态，做到了在工作中不骄不躁、遇事不慌、知错就改。我们在工

作久了之后，其实都会陷入一种情况，那就是沉不下心去学习，以为自己仿佛是这一个领域的巨人了，但其实学习这件事是必须要一直坚持下去的，要是在工作中中断了，那么也就没法让自己的素养和见识得到更好的提升，久而久之就如同在原地踏步一样，除了年龄有增长之外，其它方面始终得不到更大的提升。我为了避免这种情况，除了经常向公司的前辈们请教一些工作上的经验外，我还去学习了更多和公司业务有关系的知识，这样才能让自己的业务能力维持在一个较好的水平线上。

想要把自己的工作做好，除了要提升工作能力外，我觉得态度也很重要，此前我在面对领导们的批评和指正时，心里其实还是有点不忿的，但经过这一段时间的磨练，我能准确的认知自己的情况，并及时调整个人的状态，我已经渐渐地融入到了公司的工作之中，所以在工作的时候我没有再觉得很疲累了，反而是充满了干劲，因为我是为了为了更好的明天而工作，并不是来混日子的，所以在新的一年里，我会让自己的能力得到更大的提升，争取早日成为我所在部门的骨干成员之一！

公司个人年终工作总结篇二

20xx年，我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有关部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象；以确保收入为目标，与时俱进谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入xx万元，占比上年增收15、25万元，增长13、49%，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下：

- 1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实

际制定了《x县分公司20xx年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高了材料的利用率和节约率；二是加强对工程成本的控制，按工程进度核拨款，加强工程监管，加强跟踪问效；三是压缩日常费用开支比例，尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育，树立“安全至上”观念，强调“安全也是效益”。增加安全防护投入，为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识，在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围，有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严，我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务，年初顺应市场需要，制定了《x分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》，既大大拓宽了有线电视的业务范围，增加了收视维护费，又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为，进一步规范了市场。经过努力，全年共新增城区用户xx户，使我县有线电视用户达到了x户，新增用户率达8、9%。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查，细分市场，并写出了调查报告，有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段；二是加大宣传，精心策划。投入宣传经费3000多元，举行现场咨询演示会，印发宣传单，配送邮政广告10000多份，利用有线电视进行广告宣传，并在收视率极高的自办节目《x新闻》前配播“x数字电视欢迎您收看《x新闻》”的广告，收到了良好效果；三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策，由分公司领导亲自出面洽谈，争取到了

县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒，使用户在短时间内迅速增长；四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念，在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下，分公司员工加班加点，分工协作，为用户做好数字电视机顶盒的安装，耐心解答用户的咨询，以优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达xx户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的xx大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户x户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户xx户，全年累计实现互联网业务收入x元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城城区广电网络升级改造自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点x个，并为x工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城城区网光缆改造共完成地理管道开挖埋设x公里，杆路架设x公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆x公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县x个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光

缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路x公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆xx公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《xx县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络x户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务，推行办事制、首问责任制；四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了xx段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与

电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城x工业大道、等路段线路已整改完毕。

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、

壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对x广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理xx撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《x广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。20xx年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。

公司个人年终工作总结篇三

“安全第一，预防为主”、“关爱生命，关注安全”是安全生产管理工作的首要任务和目标。在我担任项目经理期间，

认真落实和完成与上级部门签订的安全目标责任制，至今为止，基本上完成了责任制的目标，做到全年安全无事故，实现了全年安全生产目标。现将全年工作总结下：

安全生产，事关改革稳定的大局，事关人民群众的生命财产安全，关系一方平安，是天字号的大事。做好安全生产工作保障群众生命财产安全的重要政治任务，以更加严密的管理、更加科学的方法、更加有力的措施，切实抓紧抓好。要进一步完善和落实安全生产法律法规，加强安全技术改造，严格安全管理，使安全生产工作真正纳入法制化轨道。针对本部门安全生产工作的重点、难点和隐患点，组织加强安全防范，切实负起安全生产第一责任人的责任，（工作总结）全面掌握本单位的安全生产状况，组织彻底排查治理隐患、落实各项安全生产措施，确保责任层层落实到每一个环节和工作岗位。

1、定期组织全体员工进行安全生产教育，学习有关安全规章制度、生产事故案例，及时传达、贯彻上级文件精神及要求，结合工地项目实际查找问题并制定防范措施，提高了安全员综合素质和安全管理能力。要求每名员工自觉树立安全生产意识，从个人岗位和日常工作中做起，在工程施工中形成人人讲安全、查隐患、防事故的良好风气。

2、针对项目具体生产情况编制了各个岗位的各种安全制度、安全知识，下发到每个职工。我也利用日常检查、值班等机会与职工深入探讨，及时掌握职工安全心理，随时结合实际进行安全教育，收到了非常良好的教育效果。

3、对外来施工人员加强监管，及时教育，跟踪检查，经常在现场结合实际情况进行有针对性的安全教育，规范了他们的很多不安全行为，如违章用火、用电、登高作业等，避免了一些安全事故发生。

4、开展了事故应急演练，提高全员急救意识。组织全体职工

观看有关安全警示教育光盘。定期开展应急培训和演练，使广大干部职工认识到违章就是走向事故、靠近伤害，甚至断送生命。通过丰富多彩的内容及真实案例的生动再现增强了职工安全意识，强化了安全理念，获得了广大干部职工一致好评，提高了职工的安全素质。

5、对新进工地的农民工进行了岗前安全培训教育。让他们熟知本单位安全生产

规章制度、劳动纪律；作业场所存在的风险、防范措施及事故应急措施；有关事故案例等。通过对新员工认真进行教育，使他们对公司安全生产形势有了初步认识，并获得了上岗前必需的基本安全技能和自我防护知识。

安全生产工作是当前一切工作的重中之重，从中央到基层单位各级领导都非常重视，它是直接涉及到人的生命和国家财产损失的大事，我们必须认清形势，明确思想，始终坚持科学发展、安全发展、和谐发展理念。具体做法：

1、制定年度安全生产工作计划，每月至少召开一至二次安全专题会议，解决施工过程中存在和出现的隐患，并做到现场问题及时解决，其它问题逐一落实、整改。

2、与各施工队和所有人员签订全年安全生产目标责任状，层层落实，责任到人。把安全目标分解到施工队、科室和工作人员，签订率100%。

4、组织专职人员现场监督和检查。每天进行日常巡检，风雨无

阻。着重查看生产现场的关键装置和重点部位及特殊作业现场。如在检查过程中发现问题，马上通知相关人员对现场进行整改，发现人的问题，立即批评、教育，必要时进行处罚和处理。利用这种“走动式”管理，亲临现场、亲自观察，

得到的信息便很及时、真实、全面而且详尽，使问题能够及时得到解决。

5、坚持持证上岗，对所有机驾人员组织安全培训，全员培训和三级安全教育率达100%。

6、做好劳动保护用品的发放，积极改善施工条件和饮食卫生条件，保证不发生食物中毒事故。

7、认真做好消防工作各车间都配备了所需数量的灭火器，并在关键岗位及场所配置了火灾应急所需的设备设施。为了确保冬季消防安全，我厂组织人员在国庆期间对厂区内的所有杂草进行了清除，从而消灭了火险隐患。组织员工进行了消防演习，提高了员工对突发事件的应急能力及熟练掌握消防器材的使用。

8、成立“安全月活动”和“安康杯”竞赛活动领导小组，负责活动的正常开展，结合冬、夏季百日安全生产竞赛活动的要求，把安全施工工作搞得更好。根据上级要求，每月定时进行事故隐患检查，登记上报制度。

只有充分认识到安全标准化工作的重要意义，加强领导，落实责任，才能真正做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。通过安全标准化工作，可以杜绝违章指挥、违章操作、违反劳动纪律，将传统的事后处理转变为事前预防。坚持严格按照安全标准化的要求开展工作，收到了良好的效果。

把安全工作和奖金挂钩，对出现问题较多较严重的车间或个人进行一定金额的处罚，极大地促进了车间安全管理，使职工认识到由于自己的违章行为可使整个车间、全体职工都受到损失，增强了自我监督和互相监督意识，提高了职工对安全的关注程度和遵章守纪的意识，使我厂的安全管理迈上了一个新台阶。

安全生产本身固有长期性、复杂性、艰巨性和反复性的特点。这决定了安全工作不是一劳永逸而是永无止境的。通过一系列宣传教育和扎实工作，安全工作虽然得到了一定程度的提高，但还很多不足之处。

1、首先在思想上不坚定，对一些问题的处理原则性坚持不够，高度不高，管理上不够大胆到位，使一些问题得不到彻底有效解决：安全防护不到位，不按照正确的规定动作、科学的流程、安全技术操作规程等进行操作，以及各道工序完成后不进行检查和复验等，为安全生产留下了隐患。

2、其次我在安全技术知识掌握方面有很大欠缺，在安全管理上存在很大不足。工作不够深入细致，监督检查还很不到位，没能及时发现和纠正职工存在的习惯性违章和经验主义错误。事故发生后虽制定了较多的防范措施，但措施不具体，没能形成规定动作，使得落实上存在偏差，并且对措施的落实缺乏足够的检查验收。

3、安全培训教育工作做的还很不够，不够细致，缺乏针对性，有些职工的安全知识、安全技能仍很缺乏，安全意识仍很淡薄，侥幸心理、习惯性违章和经验主义错误大量存在，员工三违现象仍比较普遍，这都体现出安全教育、安全管理不到位，今后仍需要利用各种形式有针对性的加以培训教育。

在未来新的一年，在公司及分公司提供的良好环境中，我会更加努力工作，加强思想政治及各项知识学习，改正工作中存在的不足，全面提升全员综合素质。

公司个人年终工作总结篇四

年度总结要根据今后的工作任务和要求，吸取前一年工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。下面是本站小编为大家搜集的公司年度个人总结，希望你喜欢！

首先办公室作为本公司的枢纽，起着承上启下、综合协调、参谋助手、督促检查和服务保障大家工作安全的作用。而我作为办公室的工作人员则是负责办公室内部事务管理、文书处理、报表填写、文件起草等日常工作，是办公室工作的直接组织者和承担者。

干好办公室办公室工作要处理好“四种矛盾”

一是处理好大局和小局的矛盾。办公室作为一个综合部门，其性质主要体现在服务性上，办公室人员主要是为领导和基层服务。首先是为领导服务。因此，“一切服从大局”就是我工作的出发点和落脚点，当小局工作与大局工作发生矛盾的时候，自觉地做到小局服从大局、局部服从整体。同时尽力做好小局工作，因为小局工作是做好大局的基础和前提。

二是处理好主动和被动的矛盾。办公室工作的服务性职能决定了工作的被动性，但要做好办公室工作，又必须发挥办公室人员的主动性，善于在被动中求主动，变被动为主动。对一些常规性、规律性、阶段性等确定性工作，不要消极等待，要主动着手，提前准备。对领导临时交办的任务、应急事件和突发事件等非确定性工作，要灵活机动，做到忙而不乱。同时要积极适应领导的工作思路，想领导所想，谋领导所谋，把问题想在先，把工作做在先，主动做好超前服务。显而易见的，这一点上我做的就很不到位。

三是处理好政务和事务的矛盾。政务和事务是办公室工作的两个轮子，政务工作主要有决策参谋、调查研究、政务信息、政务文电处理、政务督促检查、机要档案保密等工作；事务工作一般是指除政务以外的其他各项工作，主要是行政后勤工作，诸如接待应酬、吃住行、安全卫生等。事务工作是搞好政务工作的先决条件，不能把政务看成是大事，把事务看成是小事或可有可无的事。更不能把政务看成是高层次的，把事务看成是低层次的。办公室办公室工作事无巨细，不能有半点疏忽和懈怠。当然，在政务上我个人来讲做的非常不好，

首先不能正确的分析局势，这是缺乏社会经验，对于国家的政事、要事不够关心。其次，对于公司的一些政务监督不够积极，这也是因为在学校里没有解除这方面的工作，在以后的工作生活中，要认真的，仔细的，积极的对待工作。

四是处理好“过”与“不及”的矛盾。为领导出主意，当参谋，一定要把握“度”，掌握分寸。办公室在领导决策中处于辅助和从属地位，不能缺位，也不能越位。要想领导之所想，急领导之所急，要为领导决策提供尽可能多的背景资料，但不能越俎代庖，要积极谏言献策，但不能瞎掺和。对于“度”的掌握，对于我讲，还是一个有待解决的难题。干好办公室办公室工作要扮演好“三种角色”

首先，要当好领导的“计囊团”。办公室人员是企业领导的参谋助手，是领导的“计囊团”。要不断学习理论，分析形势，研究问题，善于站在全局的角度和领导的高度认识问题、分析问题，提出新观点、新思想、新认识；要深入基层、深入社会、深入市场进行调查研究，找准企业运行过程中的优、劣势，形成有分析、有建议、有对策的调查报告，为领导科学决策服务；要围绕领导工作和所要解决的问题，提出的各种工作建议，针对实践报告中急待解决的问题所提出参谋意见；要为落实某项工作或贯彻领导者的意见提出具体的实施办法，根据客观要求和企业运行的状况提出切实可行的工作思路等等。

其次，要当好干群的“勤务员”。办公室人员要做到眼勤、手勤、嘴勤、脑勤、腿勤。要尽心为领导搞好服务。领导交办的事情要想方设法去完成，积极主动去干好，做到积极而不越权，服从但不消极，让领导满意。要热心为群众办好事情。热情接待每一位前来办事的同志，主动帮助办理各种相关手续，让办事人员满意；主动关心员工的工作和生活，员工的合理诉求及时向领导汇报，及时给予答复和办理，让员工满意。力求做到不让工作在自己这里延误，不让事项在自己手里积压，不让差错在自己身上发生，不让来办事的同志在

自己这里受冷落，不让办公室的形象在自己这里受损害。

三是，要当好机关的“内当家”。要认真抓好公司的日常事务管理，安排好每一次会议，筹划好每一次宴会，调配好每一次用车；要认真抓好公司考勤管理，对各部门员工的出勤情况做好监督管理，按时统计公示；要积极搞好各部门之间、上下级之间工作的协调，保障公司各部门工作的统一性和集中性；要切实发挥督查职能，在动真碰硬上下功夫，严厉查处每一个部门和个人不落实的行为，使办公室的参谋服务更加有效，领导的决策真正得到落实。

干好办公室办公室工作要做到“五‘得’兼备”

总体工作，又要了解近期的重点工作，既要了解上级领导的工作意见和要求，还要了解本单位的实际情况和干部职工的意见和建议。

二是“管得宽”。办公室办公室工作综合全局，协调各方，承内联外，有自身的工作职责和工作规则，既要全面了解领导们各方面工作情况，为领导们工作的顺利开展创造条件，又要协调各方，处理好上下左右的关系，确保政令畅通。对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实。对职责以外但没有部门抓的或职责不明的工作，也要义不容辞承担起来，做到工作不留空档，保证各项工作全面推进。

三是“做得细”。办公室工作无小事。这就要求办公室人员在工作中一要细心、细致，二要从细小的事抓起。对任何一件经办的的工作，都要严谨细致，一丝不苟，来不得半点敷衍和虚假。要时时刻刻、事事处处，认真再认真，细致再细致，做到不让领导布置的工作在我手中延误，不让需要办理的文电在我手中积压，不让到办公室联系工作的同志在我这里受到冷落，不让办公室的形象在我这里受到影响。

四是“碰得硬”。办公室工作涉及到的事务方方面面，有的还关系到职工的切身利益。在原则问题上敢不敢碰硬是检验作风是否过硬的重要标志。因此，工作必须讲原则，严肃办事纪律。要按政策办事，决不允许在政策问题上搞变通；要按组织原则办事，坚持民主集中制原则，坚持一级对一级负责。

五是“抓得实”。要据实情、讲实话、干实事、创实效，扎扎实实，不慕虚荣，不图虚名。办公室人员一定要实事求是干工作，实事求是反映情况，具备求真务实的精神，包括听取基层意见，向领导反映情况，都要全面、真实。工作中，要一步一个脚印，不作表面文章。

以上是我对办公室工作的个人总结及一些肤浅的认识。

通过培训及自己的学习，真的得了解到使企业正常运作，更好的发展，运行质量管理体系是必须的，必要的。从对市场的调查，根据需要采购原料，并对原料监控，一直到产品出厂，客户调查最终回到市场调研，这样就形成一个首尾相接的生产链，这种环式的生产模式能够保证公司的质量，所以我在今后的工作中对于质量管理体系的相关内要更加认真仔细。

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手

无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了

那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤;脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么?还有今天我有什么事情没有办完，

需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东

西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来我说主任这是我一点的心意我到去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习。

公司个人年终工作总结篇五

时间一晃而过，转眼间到公司快__个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对__肃然起敬的同时，也为我有机会成为__的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，各方面均取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下汇报。

一、经过培训学习和日常工作积累使我对大发有了必须的认识

在__月份__高级人才交流会上认识了__总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和__总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，异常是对__行业几乎一无所知。经过__个月的亲身体会，对__行业和公司有了必须了解。公司的理念被__总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻__在__行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自我素养不断得到提高

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作本事得到了必须的提高

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改善方面

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

五、几点提议

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期

应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

公司个人年终工作总结篇六

x年是建筑施工企业项目管理年，是直面金融危机的一年，我们应该以实际行动学习和发扬“更快、更高、更强”的奥运精神，抢抓机遇，树立高度责任心，制定切实可行的措施，保证取得良好的经营成果，确保公司持续有效发展。我们的工作总结：

抓好两个重点，干好在手工程。乙烯地管防腐和青岛大炼油被列为公司x年重点工程，要围绕重点项目，干好每一项工程。一是强化工程准备。要根据工程范围、工程特点、工艺的特殊性、总包方及业主要求规划编制具体的方案，提高工程方案的可操作性。各项目部必须认真分析工程特点，有针对性做好前期准备工作，要从人、机、料、法、环、测（检测）

五个方面做好各类资源的平衡、协调工作，为保证工程顺利实施奠定良好的基础。二是强化过程控制。要统筹部署、精心组织，优化施工方案，合理安排工序，强化动态管理，关心顾客需要，全面完成全年的施工生产任务。最后要做好工程总结工作。各项目部要加强过程资料的积累，积极组织对已完工程进行全面总结，对于施工过程中的经验和教训进行总结、分析，真正地发挥施工总结的借鉴、指导作用。

2. 加强项目管理，提高项目管理水平。一是要提高执行力建设，严格遵照《项目管理手册》进行施工生产。二是要增强项目核算意识。公司将放大管理，赋予项目的权力，挖掘管理潜力，为推进公司从施工型企业逐步发展成为管理型企业打下坚实的基础，并通过规范化管理，打造有佳龙特色的管理品牌。

x年公司在市场开发方面取得明显成效，为x年施工生产建立了一定的储备——天津一体化地管防腐我们承揽了过半的工程份额；天津地区的28局、南京二公司、管道集团，外埠的青岛、福建、四川等地都有我们的工程；成都中石油新建360亿的一体化工程正在交涉中；抛丸形成了规模生产能力等等。综上所述，说明今年公司获得了较充足的施工任务，明年天津一体化再掀高潮，预示着今明两年公司发展的良好态势。

立足传统市场，努力拓展外部市场。形势可喜，但提高市场占有率仍然是每个企业永远追求的目标。我们要把重点工程做为重点跟踪项目，着力关注工程的承揽动态，全力进行信息跟踪，加强与总包方及合作单位的多层次沟通。要以乙烯地管防腐和青岛大炼油为契机，做好后续工程和周边市场的拓展。

2. 构建信息网络，加强市场信息的收集和处理。积极跟踪行业内外信息，科学地运用投标经验，恰当地运用投标技巧，加强投标文件质量，提高中标率。

不断完善各种管理办法，堵塞管理漏洞。要加强质量管理体系的运行管理，完善现场安全、质量、物资、设备监督检查制度，继续制定和完善公司增收节支计划。

2. 解决市场准入瓶颈，提升资质。从公司市场开发战略出发，首先要切实解决好市场准入问题，公司目前的资质状况还不能与公司发展要求相适应，今年公司要上下齐配合，做好相关资质申报，资料升级准备工作，提升公司相关资质。

3. 加强采购供应管理，严格材料成本控制。一是要整顿和完善供应商体系，规范物资设备采购渠道。二是坚持材料采购货比三家，常用材料寻源到厂家的采购原则，降低物耗成本。

4. 加强人力资源工作。一是健全人力资源信息网，吸收社会资源进行资源储备，选择有实力的施工队伍纳入公司资源名录。二是加强培训工作，做好法律法规、技术技能的学习教育工作，提高全员素质。

5. 继续加强自身建设。做好安达基地和海纳龙的建设工作。

企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业提高凝聚力和社会评价的基础，打造“佳龙”特色的企业文化是我们永恒的主题。

加大培训力度，打造学习型企业。保证作业层培训时间为72学时，管理层培训时间为48学时。

2. 积极参与各种社会公益活动。

3. 继续增添优秀员工缴纳社会保险人数。

4. 做好弱势群体的走访慰问活动，构建和谐企业。

公司个人年终工作总结篇七

一路走来，步履匆匆，不觉间一年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟很多。在此期间我学到了很多专业知识，虽有很多不足的地方，但收获很多。为今后更好的工作，总结经验、吸取教训、现将工作状况做一下总结：

工作以来，在师傅的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了很大的发展和巨大的收获。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。始终明确“质量第一”，坚决按要求执行任务。

1、严格遵守公司规章制度，无早退、旷工、迟到现象，有事做到提前请假。

2、工作时应注意工作场地的清洁，保持良好的工作环境。

3、遵守车间着装规定；能够服从领导安排，拥有很强的组织纪律性，并能积极主动完成领导交待的本职工作；能够尊重领导，团结同事，拥有优秀的团队精神；，工作责任心强，认真踏实，谦虚敬慎；能够主动学习，且迅速掌握新知识。

icp 是一个关键工序，需要耐心和细心。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短半年中理论结合实践让我对 led 的基本知识有了真正的认识。以下是刻蚀间的工作要领：

1、刻蚀：必须选择相对应的程序，将片子放入刻蚀盘槽内，认真检查，以免将片子放反，造成不必要的损失。

2、退火：在放片子时应小心、轻放，在取片子时，拉出炉

口放置 2 到 3 分钟，在将片子取出。

3、长氧化硅：在放、取片子时，手与盘子应保持一定的距离，以免烫伤到自己，给公司造成不必要的损失。

在过去将近一年时间里，我深深的体会都周围同事和领导对我的关心，是他们的帮助让我能力一步步的成长起来，能够这么顺利的融入到这个团队中来。在此我真诚的感谢她们。在以后的工作中，我要不懈的努力，制定自己的目标和计划，克服困难，不断学习总结经验，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为公司奉献更大的力量，改进自己在工作中的不足，为公司创造价值，实现自己的人生价值。

公司个人年终工作总结篇八

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步□20xx年对我们支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务潜力的培养学习。为储户带给规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。透过加强内控管理，全所在去年

分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户带给最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一齐客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，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，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个业务全面的工行业务员，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

公司个人年终工作总结篇九

又到了一年的末尾了，这也是我在公司里工作的第四个年头了，我见证了公司的发展，公司也见证了我的变化。回首这一年工作中的发生过的点点滴滴，让我瞬间就有点恍惚的感觉，毕竟有些事情现在回想起来还会感觉到一丝笑意，虽然我在工作中没能做到尽善尽美，但是至少也没有辜负大家对我的期望，依然较为圆满的完成了这一年的工作任务。眼看着大家的年终总结都已经写完了，我自然也不能落后了。

这一年我在工作中的表现还算是中规中矩，一年下来出现上班迟到的次数少之又少，更无旷工早退的情况发现，因为我知道自己也算得上是公司里面的老人了，我要好好地后来人做一个表率，所以我得先把这些基础的事情给做好才行。

工作了这么几年了，我的工作效率相比刚进入公司时已经有了巨大的提升，这得感谢领导们在平日的工作中对我的提点，

当然了，光靠别人的帮助还是不太够的，必须还得通过个人的努力才能取得良好的效果，所以我在工作的时候时刻保持着良好积极的工作状态，按时认真的处理好领导交代给我的任务，此外在下班之后，我还会抽出一点时间去学习和工作业务有关的知识，通过不断地学习让自己的个人能力得到提升。

在工作的时候虽然我已经尽力的让自己的表现好一点了，但是出于各种因素的影响，我依然会在工作的时候出现一些纰漏，例如处理事务的时候不够仔细，考虑不够周到，遇到了一些难题时容易急躁，这都是我急需在接下来的日子里改进的地方。此外，我也得多多和公司里面的同事进行沟通交流，这样才能更好地开展以后的工作，避免一些矛盾的发生，这么多年的工作经验告诉我——只有保持了一个良好的工作氛围才能让我们的工作开展的越来越顺利。

在新的一年里，我会继续保持好自己的学习劲头，多多向那些有经验的前辈们请教问题，然后在闲暇时我也要加强自己的业务水准，了解更多新知识、新技能，争取让自己在前进的浪潮中站稳脚跟，至少要做到在短时间内不被新人赶超，当然了这只是开个玩笑，我对自己还是比较有信心的，我相信自己在新年里能为咱们公司做出更多的贡献！

公司个人年终工作总结篇十

忙碌的xx年即将过去。回首一年来的工作，感慨颇深。这一年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的进取努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了必须的成绩。

自20xx[]9年3月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了

我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化提议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们立刻发整改通知书，令其立即整改。

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步构成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一向不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要资料有：

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮忙业主解决这方面问题。前台服

务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说“你好”，这样，即提升了客服的形象，在必须程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《苏州市住宅区物业管理条例》、《苏州工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的职责等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20xx年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的坚持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

20xx年我们的工作计划是：

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情景进行跟进处理，以便提高20xx年入住率。

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责

三、推行《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪容仪表》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》，提高员工素质及服务水平。

四、全力配合各部门做好房屋交付工作。

五、全力做好装修巡查工作，合理安排相关人员巡视，做到及时发现及时处理。