

最新新公司成立后的工作总结(汇总7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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

新公司成立后的工作总结篇一

这一年是我难得的人生经历，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了许多美好的回忆。得到了领导们和师傅们的谆谆教导和无微不至的关怀，获得了宝贵的工作经验。在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，也适应了油田的工作和生活节奏，深深的了解了河南油田和井下作业处的企业文化和理念，完全融入了xx这个大家庭，成为了一个真正的xx人。一年的实习里，我一直在努力接受新知识，体会接受新事物，并在这过程中找到自己的不足之处，以及明确自己今后的努力方向，帮助自己成长成才。

石油行业是一个高危行业，各级部门对安全都极其的重视，要求每一名员工必须将安全时时刻刻铭记于心。知安全、懂安全。因此从入厂的三级教育到班组的安全会议，每一个阶段的安全教育都使我感受到安全的重要性，在以后的工作中以高度的责任心和强烈的使命感对待安全。

岗前培训让我对xx油田和我们井下作业处的总体情况有了初步的了解，像油田的历史、生产开发、地质特征、后期发展和我们井下作业处的理念、文化等。期间我还参加了素质拓展培训，培养了我与人交流、懂得感恩与回报、团队协作精神等品质，这都为我以后的学习工作打下了良好的基础。

被分到井下作业工程二部后，我被分到203队实习。203队主要担负着采油二厂的斜直井的维护、措施以及斜直井的大修作业任务。是一支具有光荣传统的作业队，先后被评为中石化金牌作业队、甲级作业队等荣誉称号，在这里，我感受最多的是团队协作的精神品质，以及员工间友好和谐的氛围。

我开始在四岗锻炼，慢慢的学会了拉油管、抽油杆和量油管、抽油杆填写班上的资料，但是安排我做的我总是尽自己最大的努力去做好，炎炎烈日、酷暑与闷热、修井机的噪音都给我留下了深刻的印象，虽然又脏又累，但是看到因为自己的一点努力给班上带来的改变我还是会觉得很高兴，觉得所做的都是值得的。

后来随着时间的推移对修井机上的一些设备设施的了解也会跟着老师傅们去做一些简单的设备维修的活，像车打不着火泵油、更换车上的电瓶、更换车上的基本管线、更换车上的防碰等等。在这期间老师傅们传授给了我很多知识与经验，我也培养了自己的动手能力、对现场也有了一个直观的了解，是我难得的实习经历。

技术员除了负责队上的技术工作外还主要负责队上的工作和队上职工的培训工作。干技术员的活就得多操心多小心还得会独立处理现场遇到的各种情况。在随后的时间里我跟着技术员学会了作业的技术操作规程，例如检泵换封、新井投产、化学堵水、调剖、注塞、钻塞、酸化、压裂、打捞井下落物、套补、小套管二次固井等，同时还学会了编写和上传施工小结，下载工程和地质设计。在现场当实习技术员的时候我深深的感受到了操心的重要性，这一时期的工作我慢慢摸索出一些规律，这些对我后来都受益匪浅。

(1) 冲砂作业的砂卡砂堵问题。在我上井期间发生了几次冲砂作业造成砂卡砂堵事故，导致工人们又多起下了一次管柱，造成了经济损失和工期的延长。针对这种情况我总结出以下几条规律：

□a□在上井之前，认真查阅相关井史和作业小结，对于出砂严重以及漏失严重的井，作两台水泥车计划。

□b□对冲砂方式的选择，正冲，下击力大而携砂能力小；反冲，下击力小而携砂能力大。在带有套洗筒作业时必须使用反冲作业，当带有大直径工具时，不能冲砂。

□c□冲砂过程中的注意事项，在冲砂和接单根时，绝对不能停泵；若出现特殊情况，必须迅速上提管柱，冲完砂后要充分循环一短时间，使油管或环空中的砂循环干净。砂埋油层时，要特别注意当冲开油层时，由于地层漏失而造成砂卡砂堵，应在冲开油层前充分循环洗井液和缓慢下放管柱。

（2）打铅印时应注意的问题。在作业过程为落实鱼顶和套管状况采取打铅印的方法，往往因为铅印选择和施工过程中出现问题而重复打印的情况，这将会造成了经济损失和工期的延长。

□a□查看相关设计和现场情况选择好合适的铅印型号；

□b□铅模下井前不能有影响印痕判断的伤痕存在；

□c□下钻速度不宜过快，以免中途将铅模碰变形，影响分析结果；

□d□下铅模至鱼顶以上一根单根时，开泵冲洗。待鱼顶冲净后加压打印；

□f□打印加压时只能加压一次，不得二次打印，以免印痕重复难于分析。

作业二部由于面对面的接触和工具车间的师傅的详细讲解使我对修井工具，包括打捞类、倒扣类、套管刮削工具等，井下泵，尤其是井下封隔器及控制类工具有了进一步的认识和

了解。这些都为我在现场遇到复杂的井下情况需自己选用合适的工具时打下了坚实的基础。深深的体会到了只有“安全才能生产，安全才有效益，安全才能回家。”这句话的真谛，同时更加明白了井喷的危害，知道了井控的重要性，因为油田只有在不发生安全和井喷事故的时候才能正常的生产。

我在思想政治方面能够严格要求自己，关注时事政治，关系国家的改革发展，始终以正确的政治观、思想观和人生观要求自己，坚决拥护国家领导的方针政策，积极学习社会主义理论思想。热爱集体，尊敬上级，团结同事，乐于助人，在与同事的积极协作中提高自身的思想政治素养。另外，在工作中，我严格要求自己，充满激情，敢于承担责任，认真学习同事们精湛的技能，较高的安全意识，丰富的防护技能和设备故障处理能力；在为人处事方面，我以厚德载物，宽以待人为标准，平时我注意跟同事和谐相处，经常换位思考，体谅别人难处。在觉悟上，我积极的向党组织靠拢，不断的学习着国家和单位的一些政策和文件，为各项工作能够顺利开展并高质量、高标准地完成奠定良好的思想理论基础。

我养成了记笔记的习惯，每天把自己要干的工作和工作中取得的经验教训记在本子上，闲暇的时候翻阅，及时总结成功和失败的原因。期间，我还不时的查阅井下作业操作规程、井下作业行业技术标准汇编、井下作业工以及以前的课本等与工作相关的资料，力争在短时间之内提高自己。

另外，无论是工作还是做人，我都时刻提醒自己要对自己有要求，要不断向其他优秀的同事学习，工作认真细致，不断提高自己的工作水平，力求能把负责的工作做到尽善尽美。这一年以来，我参与了队上的大部分技术工作。跟班上井，进行现场技术交底，监督检查员工的现场操作执行情况、监护现场施工，对现场进行危害识别和隐患整改；对油水样进行化验分析；写日报、小结、工作日志；参与评审资料、参加井控演练等。现在，我可以很好的将理论与实践结合起来，在技术、井控、安全以及管理方面都取得了长足的进步，能

顺利的完成领导分配的任务。并且在我队被中石化集团公司授予金牌试油队和创建“xx”工人先锋”活动中做出了自己的贡献。

- 1， 解决现场问题的经验和能力还有点欠缺，需要不断积累现场经验。
- 2， 实习体验更多的基层岗位从多方面了解油田基层的工作。
- 3， 在对作业技术还是有所欠缺，还需要不断学习和积累。
下步打算：

- 1， 在向书本学习的同时向实践学习，努力提高对作业工序的认识；
- 2， 进一步学习现场管理的方法和技巧，在实习的过程中不断的总结自己的经验和前辈们的经验，（勤总结和善于总结）不断的丰富和充实自己的生活工作阅历。
- 3， 继续保持好良好的学习习惯，做到谦逊，虚心，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”。
- 4， 自学英语，不断提高自己的口语水平，争取有机会去井下的国外市场。

今后，我将进一步加强技术学习，扎实工作，充分发挥个人所长，不断完善自己，为单位贡献自己的一份力量。

新公司成立后的工作总结篇二

20xx年对我而言是充满挑战的一年，也是家客部圆满大团圆的一年。家客部一直是团结上进的部门，在李经理的带领下，全体人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项收入指标。我作为营销一中心的网格经理，一直在努力学习和

带领团队，出色的完成了各项工作任务。现将本人20xx年的工作情况汇报如下：

一、 攻坚克难——重建网格队伍

去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

二、 积极进取——网格销量提升

在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%。itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

三、 务实创新——引领终端转型

20xx年下半年iphone5s上市，在家客部移动业务向中高端转型中，我带领一中心全体人员组织学习iphone5s套餐及卖点，探索营销方式及目标客户，大家集思广益，提出通过电子渠道微信营销，网络宣传的销售模式，开拓了新的营销方式，我中心共发展苹果手机52部，占部门发展总量的27%，带动了全部门的高端手机发展。

20xx年的工作计划

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离部门领导的要求还有不小差距，如营销组织、团队建设上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

总之□20xx年在部门李经理的带领下，全体人员共同努力基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，工作会更加繁重，但是我深信，在李经理一如继往的关心支持下，渠道运营部全体员工一定能开拓进取，迎难而上努力完成20xx年各项业务指标。

新公司成立后的工作总结篇三

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农

村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。比如：做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。我们是做业务，客户是我们的上帝。那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理

所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人。“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。还有我们要学会时常回访客户。我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们

就不会被动。如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

新公司成立后的工作总结篇四

20xx年即将过去，在次我感慨良多，一方面是感觉时光易逝，一去不返，另一方面感觉很多工作还没有很好的完成，就已经要在下一个年去处理。时间总是给人很多遗憾，让人在不知不觉中要失去一些东西。在一年时间里，我个人经历了诸多考验和磨砺，虽然我觉得在奋斗的岁月里不能选择安逸，但是我还是没有很好的去安排我的工作，丰富我的生活，升华我的思想，启迪我的心灵。而我现在工作中不断的学习，不断的进步的时候，总是会产生很多无暇顾及的遗憾。让我逐渐明白，往前看，每天要有很好的总结和思考才是正确的。逐渐的把自己学到的东西与实际结合，明白了日后自己工作的意义。

20xx年度主要工作成绩如下：

个人今年参与的项目主要是以xx□xx□xx□xx□xx划定为主。个人参与了多个项目的运作过程。包括前期接洽，沟通，报审报批工作，这些工作中很多都是以前没有接触过的，在运作过程中给了我很多困难。所以为了更好的学习，我都尽可能积极这其中，对内我体会到工作的乐趣，对外我额感受到人情世故的冷暖。也正是在这种环境下，让我更加自信，迎难而上。迎接每一个新的挑战。

在内部交流方面，面对新的项目类型，须要跟总部的同事去合作。一方面要分成的问题，最后的利润没有多少；一方面要跟业主去沟通，还要去学习新的知识，这个时候总是感觉累的时候。累了效益少，没得赚，知识还学了个一知半解。不做又没得效益，完全为零。所以总是在这种境遇中去学习，去丰富自己，为自己加油鼓励。

在外部交流方面，一方面是跟同行业的交流甚至合作；另一方面是跟各个审批单位打交道。世间种种，形形色色，各人各有不同。怎样去跟不同的人打交道是在生活实践中打磨出来的，一晃五年实践过去了，从当初跟人说话底气不足的我到现在自信满满，表现可圈可点的时候。我为自己的改变而高兴，人生总是要有蜕变，不破茧成蝶，无法看到幻化成蝴蝶的美丽。

巩固基础，加强合作交流，是我个人及部门今后将长期坚持的原则，在此基础上，开展市场工作，进行原始积累，达到共赢局面。

经过五年多的锻炼，我自身也发现了很多不足，简要概括如下：

第二，有些工作做的不够精细，作为组长，工作沟通协调不是很到位；

第三，缺乏把握、处理市场信息的能力。今后工作中应该采取有效措施，积极提高自身素质，不断深化个人能力。

年轻的工作队伍动力十足，需要正确的指引。这就离不开公司领导的关爱。在成长的道路上我们信心十足，鼓足干劲。准备把这一个月的时间利用好，为20xx年画上一个完美的句号。

在生活方面，公司领导对我们这些远离家乡的人给予关怀，让我感觉到了家的温暖。在这一年多工作时间里，我更加感到黄石分公司是一个欣欣向荣的团队。能成为其中的一员，我感到十分的荣幸。我相信，在公司领导的带领和公司全体员工的共同努力之下，黄石分公司肯定会越来越好。

20xx年工作计划

20xx年的远去是时光不可追回的记忆，回顾过去，我们有很多经验教训要总结；展望未来，充满斗志，充满希望。在这收获的季节，在剩下的一个多月时间里，决心认真提高业务水平、工作水平，为公司发展，贡献自己的力量。具体应努力做到以下几个方面：

第一，积极开拓市场。不盲目拓展，有针对性；

第二，经常分析，研判市场变化，寻找盲区，弱区突破口；有针对性的实施开拓方针；

第五，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第六，注重本部门的工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围；

第八，加强公司内部之间，同行业单位之间的沟通。及时和总公司，各兄弟单位交流心得，体会，加强业务能力沟通。不断强化自我。

第十，外部要加强对业务单位的联络。做好客户的回访以及协调工作。及时总结经验不足，有问题要及时协调沟通，做好服务客户的大局意识，切不可意气用事。

新公司成立后的工作总结篇五

公司正式启动办公自动化系统，实行无纸化办文，公司呈现了节奏快、作风实、标准高、要求严的新气象。为适应工作需要，办公室多次组织职工结合系统测试进行学习和技能培训，使经办人员在无纸化办文中做到个个是技术能手，文件办理中未出现操作失误的情况，保证了公司公文流转系统的顺畅运行。

针对公司制定并落实到部门的目标，办公室每季度制订了工作计划，将任务落实到人，并明确切实可行的实施措施；每月至少召开一次主任工作会议，检查工作计划的完成情况，查找存在问题，对未完工作督促完成；根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施。一年来办公室工作计划周密、执行得力、检查细致，总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

不让需要办理的文电在办公室积压，不让到办公室联系工作的同志受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。20xx年我们还将把培养“工作细致严谨，服务细心周到”的作风作为办公室的重点工作来抓，从办文到综合宣传、行政管理，都要求认真、细致、严谨。

我们对办公室每个职工都强调了服务精神的理念，并把这种理念落实到工作中去。一年来，办公室同志在办文、采购、用车等方面都体现了服务精神，周密安排好领导的工作日程，耐心协调解决部门的困难，为每一个职工分忧解难。即使在工作中遇到一些不合理的指责，也本着服务的精神去解释，而不是抵触甚至对立。比如我们在司机班试行了投诉登记制度。20xx年对司机的投诉大为减少，这充分说明我们的工作得到了公司职工的认可。

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、历练与激励——感慨万千。回首20xx所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队、降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从20xx年完成的7700万，到20xx年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的20xx年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次20xx年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为20xx年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要xx在，我就有前途，只要有我在□xx一定强！

新公司成立后的工作总结篇六

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，

以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

在十月的不到一个月的时间里，对于我来说，是从一个相同职业跨入不同行业学习的一个过程。对于页游，自己偶尔也玩过，但是却不是很熟悉。通过这不到一个月在很多同事的帮助下，逐渐摸索学习之后，试着把自己的优势和这个行业特点相结合，很多地方比起最初的迷茫，直到现在有了很多的改变。在做客服服务的前期，定是要把规章都拟定好的，除了学习游戏行业的一些相关的知识，本月主要是制定一系列的制度、规范、培训大纲、培训细节内容、客服工具系统确认等。并不断的在游戏行业中学习，把学到的东西与自己熟悉的内容融合在一起，变成有价值成果。

在这段工作期间，也查看了我們以前的游戏的客服工作。相对来说不是很完善，可能我們之前的公司没有相对重视这个部门，从这段工作时间来看，虽然现在只有我一个人，但有些时候当我去咨询的时候，部门的解答不是很详细。可能也是大家都很忙的缘故，但是，我还是希望，当在我们项目开启的时候，客服这边会相应的得到各部门的支持，毕竟客服这边是一个游戏公司对外的窗口，如果这个窗口给人的感觉不专业，效率慢，那么公司所有员工的努力可能会功亏一篑

的。所以，我非常希望在员工培训的时候，能得到相关部门的大力支持。关于本月工作，在本周周报里面相对体现出一些内容。具体细节还需要在工作过程中添加。

十一月工作按照优先级，分为以下几大块。我自我认为，首先要解决的是整体客服培训的一周内容大纲（并按照需要与部门配合进行有必要的改进）、细化培训大纲的内容（和有关部门沟通）、和游戏论坛那边共同推进工作并整理细化提案操作流程、配合开发策划部门进行客服工具的完善工作。剩余琐碎的表格与试卷考核等工作会抽时间完成。

至于公司临时安排的工作，看内容的多少，来决定本月计划内工作是否能够全部完成与完成的比例。

在这段时间里，虽然有很多行业相关的东西不是非常清楚，但还是很感谢很多同事的帮助，加上自己的努力和对自己信心，相信在日后逐渐学习的日子里，会更加完善之前做过的工作，最终希望能帮助运营部门乃至整个公司的发展需要，达到共赢的目的。

新公司成立后的工作总结篇七

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的. 职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为

了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。
- 2、完成领导交付的其他工作。

三。回顾检查自身存在的问题，我认为：

- 一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用

及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。