

# 公司年终个人工作总结(通用12篇)

司法工作总结是对工作中取得的成果和问题的归纳总结的重要环节。请大家共同参考以下服务月活动的总结报告，以便更好地开展自己的服务项目。

## 公司年终个人工作总结篇一

20xx已接近尾声，在过去的一年里，以张站提出的“服务创新树形象，四同四共铸品牌”为指导思想，以张站提出的“五不自”内容为整改方向，认真履行自己的岗位职责，努力学习，互帮互助，尽力完成各项生产任务，现将一年以来的工作总结如下：

首先以安全为根基，日常工作中认真、仔细地查验驾乘人员五证两卡，进行酒精检测，车容车貌保持干净整洁，对于不合格的车辆一律不予报班。

其次文化为引领，书籍是人类进步的阶梯，我们科室组织学习了《骨干是折腾出来的》、《工作中无小事》、《弟子规》、读书演讲比赛及每周一次的业务考试，都丰富了我们的头脑和内涵，使自己又上了一个新的台阶。

与各科室的沟通方面，针对一些新更新的车辆、暂停班次、时间调整等都已书面的形式通知各相关科室负责人并签字确认，做到及时有效地传达。

1、五不自内容中不自知方面学习力度不够，不自律方面日常工作中有散漫的不良习惯，不自信方面缺乏信心和敢于，不自励方面缺少对自己和她人的鼓励，不自调方面不能及时的调整自己的心态。

2、对日常工作中出现的问题不能及时的总结及修正。

- 3、管理力度不够，管理不够严格。
- 4、对科室及车站组织的活动参加较少。
- 5、工作中缺乏创新。

今年我们客运经营处在公司领导的大力支持和帮助下，站在为业户亲情服务的角度考虑，针对业户服务集思广益，开展了夏天送清凉、冬天送温暖活动，在炎炎的夏日给他们准备了冰镇饮料、矿泉水、绿豆汤，在寒冷的冬日里给他们准备了热腾腾的水饺、泡面、茶叶蛋等等，不但得到了业户的一致好评，还给我们公司带来了不小的收益。科室不足之处我认为细节方面做的不够好，要从每个小的地方做起，考虑问题要全面，要站到不同的角度去考虑。科室发展方面我认为还是应站在业户的立场考虑，根据多变的客运市场为他们提供各式各样的服务，使他们从思想上热爱这份职业，能够更好的经营下去。

20xx年，是全新的一年，我将努力改正过去一年中工作的不足，为把明年的工作做好，作以下打算：

- 1、继续加强业务知识的学习，总结工作经验，对五不自的内容深入学习及修正。
- 2、对业户服务和管理有机结合，做到公平公正。
- 3、对科室及车站组织的活动积极参与。
- 4、考虑问题要全面，注重细节服务。

新的一年即将来临，我们要取长补短，在做好本职工作的同时，不断发现问题，解决问题，不断完善自我，努力工作，为公司能有更好的发展贡献自己的微薄之力。

## 公司年终个人工作总结篇二

我进入公司进口业务部，成为一个保正人，先开始做业务，后来负责进口部帝人这个客户的所有出库业务。我从一开始的不熟悉到后来的得心应手，后来升职为主管，目前主要负责部门的结算工作。在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作要求，刻苦勤奋、兢兢业业工作，出色完成了领导安排的工作任务，取得良好的成绩。现将个人工作情况总结如下：

### 一、认真学习，提高业务工作水平

今年4月我进入公司工作，深刻认识到公司是一家专业从事进出口贸易服务和保税物流服务的第三方物流企业，要做好进口业务工作，需要有扎实的业务工作水平。为此，我认真学习国家法律法规、政策方针和进出口贸易服务与保税物流服务知识，提高自己的业务工作水平，以便能够做好进口业务工作和部门结算工作。工作中遇到不熟悉的情况和不懂的问题，虚心向领导和同事们请教，以增加自己的工作经验和业务技能。通过认真学习，我有效提高自己的业务工作水平，使自己能够按照公司的工作精神和工作要求，全面做好进口业务工作和部门结算工作，提高工作效率和工作质量，为公司健康、持续发展贡献力量。

### 二、刻苦勤奋工作，努力完成工作任务

无论是做进口业务工作，还是负责部门结算工作，我都严格要求自己，认真对待每项工作。

#### (一) 以客户为中心，创建优质服务形象

在做进口业务工作中，我严格遵守公司“一切为了客户”的服务承诺，“全程物流，集成服务”的核心理念，认真为客户做好服务工作。在处理客户问题时坚持以客户为中心，把

客户利益放在首位，真心真意展示我们公司优质服务形象，取得了客户的满意，促进了公司进口业务的发展，创造了良好经济效益。

## (二) 以精确为前提，按时完结工作任务

在负责部门结算工作中，我按照公司的工作精神，认真做好结算工作，确保正确、按时完成结算工作任务，提高结算工作效率和质量，促进公司整体工作发展，实现“创新物流服务，提升客户价值”的公司使命。

## 三、严格要求自己，促进工作发展

我进入公司时间不长，在公司领导的关心下，在同事们的支持下，我迅速成长起来，无论是业务水平还是思想觉悟，都有很大的提高，真诚感到公司是一个温暖的大家庭，自己能成为公司的一员，感到十分荣幸。在今后的工作中，我要严格要求自己，增强工作责任心和紧迫感，坚持客户至上原则，认真、精确、按时做好结算工作，争取取得更好的成绩。同时，还要积极承担公司布置和安排的其他工作任务，在规定时间内办完做好，为公司经营业务健康、持续、快速发展，作出自己应有的努力和贡献。

## 公司年终个人工作总结篇三

在xx年度的工作中，我在xx保险公司续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我xx保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合xx年部门工作实际，对我在xx年度的工作内容进行如下总结，并制定出xx年度的工作计划，现将总结计划报告如下：

在xx年度，我2次提高当月综合达成90%以上，3次保单客户经营85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

### (一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的xx年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

### (二)强化全保工作，高效续保水平

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

### (三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极开展有效的工作。

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作

任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

在xx年度的工作中，我将紧密结合xx年度工作实际，具体整改上一年度的工作不足，改善工作绩效，以更好地完成我部门来的工作中，积极鼓励自身的续保工作兴趣，进一步展开续保崔进工作，全面改善自身工作的主动性，提升自身的工作效率，提升自身的服务工作质量。并且，我还将紧密配合中支做好保全工作，实践关注客户的退保服务，在诚信服务的基础上，尽力做到退保劝阻，以维护公司利益，维持客户保障，真正做到双赢！

## 公司年终个人工作总结篇四

岁月的脚步总是很匆匆，转眼间20\_已经年过半载，维修队在公司各级领导的关怀和支持以及全队员工的辛勤努力下，圆满完成了09年度上半年的维修工作，实现了安全管理零缺陷。在确保生产的安全运营方面，做出了自己应有的贡献。现将20\_年工作总结汇报如下：

在市场竞争日益严峻的今天，如何提高气量，保障设备正常运行成为我们当前工作的首要目标。在08的基础上，我们进一步加大了岗位职责考核制度，在制定了月计划、周计划的时候，详细制定出每个人每月每周的工作安排，进一步量化指标，完成进度直接和考核挂钩，使得人人肩上有指标，有计划。大大调动了大家的工作积极性，提高了维修时效，缩短设备停机时间。在提高全队人员理论水平的同时，我们还注重业务实战经验的培养和业务技术的交流，坚持每周五下午召开周会，所有人员总结一周工作，每个人将自己负责的

设备最近运行中发生的种种故障和处理方法通报给大家，引起大家注意，让大家在取他长中补己短，切实提高了大家的临场应变能力，为日后设备出现故障时的及时处理奠定了基础。在完成日常维修工作的同时，我们还完成了石柏站的设备调试工作及开站各项准备工作。为保证设备的正常运行及延长设备使用寿命，清洗了化建站、北二环站、卓西站、航空站、大运站的油罐并更换了化建站、北二环站、卓西站、谈固站、航空站、大运站的地下气动管等工作。20xx年我们共运营子站16座，设备维修220次，站均13.75次；拖车运行31辆(其中3辆新车)，拖车维修114次，平均每车4.07次，较20\_年同期相比(运行子站13座，设备维修180次，站均13.85次，拖车28辆，维修109次，平均每车3.89次)。通过以上数据比较，反映出维修队在20\_年对子站设备的检查维护有了进一步的加强，设备维修率站均降低了0.72%。拖车维修主要集中在球阀故障和执行器故障，今年以来维修队所更换的球阀，大部为返修阀，其质量与新阀存在一定差距。执行器经过长时间运行，已到故障期。以上两点原因造成车均故障维修率较去年同期增长4.6%。

对我们燃气企业来说，安全就是生命，就是效益，是一切工作的重中之重!唯有安全生产这个环节不出差错，我们的企业才能去争取更好的成绩!我们一直以这一准绳要求自己，在安全管理的硬件和软件上下功夫。所谓硬件就是要提高建设、生产设备的安全性和可靠性，减少由于设备自身原因、安全可靠低、运行寿命短引起的人身、设备事故及不安全现象。软件管理也就是人的管理，要“避危于无形”，就是要提高员工的责任心。要通过落实安全生产责任制，将每一个生产环节的安全目标量化到人，提高员工的安全生产意识，促使他们主动排查、整改安全隐患。通过维修队全体员工的共同努力，达到了全年安全责任事故为“零”的目标，并取得了“安全流动红旗”第一的好成绩。

在今年的维修工作中，我们更加注重理论联系实际，技术创新与节能增效紧密结合。不断挖掘人员内部潜力，为公司的

节能降耗添砖加瓦。

1、改进主电机泵头联轴器。增压泵头与主电机连接是靠联轴器连接，泵头遇到故障维修时要将泵头和法兰同时拆卸，既费时又费力。更换一次泵头内油封的时间大概都在2个小时左右，经过考察市场和对其他泵头的对比，发现用另一型号联轴器替代，维修时可单独拆卸泵头，这样就把维修时间缩短到了一个小时以内，如果16个站都推广开的话，可大大节省维修时间。

2、加强配件二次利用；随着拖车运行时间的加长，执行器的损坏成了我们维修工作中的一个很现实的问题，但是如果购买一个新执行器需要2300元，本着节约成本的原则，通过我们的努力，最后维修一个执行器的费用仅为180元，截止到上半年为止我们供维修执行器24个，共为公司节约成本47000余元。节能减耗，技术创新是维修队经过长期的实践，用心工作的成果。我们将在以后的维修实践中，不断摸索，不断总结，探索新经验、新技术、新方法，为公司的可持续发展创造更多的宝贵财富。

20xx我们在干好维修工作的同时，还加强对库房管理工作过程的控制与总结。随着库房配件的逐渐增多，建立健全了各类报表及配件台帐，加强库管材料统计和分析职能，从而为月度计划提供准确的预算，保证了合理库存。为公司信息化上线打下了一定的基础。特别是在今年3、4月份，我部门库管员单玉兰到集团公司进行信息化的培训和学习期间，库房管理和所有报表的填写都落到了队长马文清和刘亮身上，因为二人对库房管理这块都是门外汉，所以工作起来非常吃力，再加上还要负责3个站日常的设备维护和夜间维修，队长马文清还兼职物料采购员和司机，工作量相当大，但我们没有给领导抱怨什么，而是努力拓宽自己的工作面，争当工作中的多面手，克服了工作量大，人员少的困难，圆满完成了库房管理工作并保障了子站设备的正常运行。另外针对配件原值高这一特点，积极跑市场，联系厂家，寻找替代产品，降低



配件成本。还特别加强了废旧配件的管理与回收，极大地维护了公司利益。

20xx年，我们将进一步加强团队建设，不断向精细化管理要效益。继续发扬吃苦耐劳的工作作风，争当服务部门的排头兵，真正为一线运营保驾护航。在设备养护维修过程中不断探索新技术、新方法，积极开展技术创新和小改小革活动，为公司节能降耗再做贡献。相信我们会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 公司年终个人工作总结篇五

眨眼间，一年就要过去了。回首一年工作，我收获不少，也有了更多经历，工作能力又比以前要强了些，本人也是又成长了。本年度在领导的指导和同事的帮助下，围绕工作的重点，我顺利完成自己分内的工作。现就我一年的工作情况进行以下的总结：

这一年，我的思想又得到了提高，我树立了以“公司利益为主，客户第一”的思想，努力的做好个人工作，服务好客户，认真的接待客户，把客户交给我做的事情去当成自己的事情来做，细心、细致做好，做到不懈怠工作，端正工作的态度，努力按照要求完成工作。思想的提高，让我对工作有了更多的理解，也因此让我明白自己更深的职责，不管是对待自己的工作，还是对待领导及他人交代下来的工作，我都能够按时完成，不再与以前那样拖工作了，而是尽个人努力把 work 做好，让领导和客户对我有更多的信任。

经过这一年，我经历了工作上的风风雨雨，让我的能力在得到提高。我每次做一份工作，都会先去了解工作性质，向同事去学习，虚心请教，谦虚学习，我做好工作的同时，我也能学习到东西，更多是锻炼了自身的能力，经验不断的被积累，受到教训后也能吸取改正。我这一年不放过任何一次学习的机会，我参加了很多的培训和外出学习，丰富了业务学

习，提高了业务能力，如此，我工作一年，不管是个人能力，还是工作能力，或者是学习能力，都有一些提高，这样就为我的很多工作提供了很大帮助。

本年度，我从工作中，从他人的评价中，对自己有了更好更多的认识。我原先是一个喜欢拖沓的人，工作也是一个不上心的人，那么在今年这一年，我的很多缺点也就在工作中被改正了。个人的承受压力的能力在提高，我也克服了工作上和生活上很多的困难，克服了很容易急躁的心，开始变得沉稳起来，做事也有自己的一个方法。自身的不断改变，让我一年来的工作能够顺利做下来。

一年时光就将结束，我明白就要迎接新年，我更加懂得未来还要继续努力的重要性，我在明年的工作中会做出更好的成绩出来，为我们公司更好的辉煌做出好的贡献的。

## 公司年终个人工作总结篇六

20\_\_年10月，我加入了\_\_人寿，从事我不熟悉的人寿保险理赔工作。这是我毕业后的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。通过这一年多的工作和学习，我进一步了解了保险理赔，挑战了自己的工作能力和学习能力。在此我要感谢公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我能在短短的时间内学到在校园课堂里无法学到的很多知识并积累了一定的社会经验。现在就20\_\_年的工作情况做一个总结。

20\_\_年对我们理赔科来说是比较特殊的一年，也是忙碌的一年。20\_\_年，理赔省级集中在我们公司试点，随着试点工作的进一步展开，寿险案件逐渐全部由省公司审核，各个县级公司的案件逐步全部上收到市公司集中处理，如此一来，我们市公司理赔人员最直接的感受就是处理的案件量大增。粗略统计了一下本人20\_\_年1月至11月的工作量，短险系统总量为7649，八版系统总量为1561；七版系统总量为27；老业务

理赔结案归档为2。

一年来，本人凭着对工作的热爱，严格执行公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，竭尽全力履行自己的岗位职责，努力按领导的要求做好各方面的工作。20\_\_年，对我个人来说也是很关键的一年。20\_\_年上半年，我是一名单纯的理算人员，主要负责案件的理算和结案工作，只要工作仔细，不要算错、看错、录错，一般不会出差错，相对而言，工作对我来说是比较轻松的。到6月份，理赔省级集中工作已完成大部分，领导对我们理算人员也提出了更高的要求，希望我们一个案子从立案到结案归档单独完成。当时，我懵了，心里很担心，因为立案用到的更多的是医学知识，而对一个法学专业毕业的人来说，医学知识是很匮乏的。经过一段时间的学习和摸索，我对自己渐渐地有了自信，错误越来越少，操作也越来越熟练。

本人在工作中能不断进步，除了要感谢公司领导的指导和同事的帮助，也要感谢上级公司和市公司组织的各种业务学习培训和考试考核。正是因为这些培训、考核，我才能不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和服务技巧。

回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足，如保险知识、医学知识等还需要多学习，并且学以致用20\_\_年我相信又是充满激情的一年，我有信心和决心在今后的工作中努力学习，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，积极、热情、细致地对待每一项工作。

## 公司年终个人工作总结篇七

这段时间里，在领导的关心支持下，按照所在岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向领导学习，向同事学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投

入到实践中去，较好地完成了各项工作。现将这一段时间的工作总结如下：

我在和同事接触的过程中使我的思想觉悟有了一定的提高，与之前相比跨入了一个新阶段。在此过程中我感到了公司是个温暖的大家庭，我工作生活在这个温暖的大家庭中，这使我对工作及工作态度有了新的认识。使我懂得在思想上要求积极上进。

在公司领导的热心指导和帮助下我很快熟悉了岗位的基本情况，并很快掌握了岗位职责和了解了其基本运行原理，为以后的工作打下了良好的基础。使我的知识面得到了拓宽，能力得到了锻炼，综合素质得到较大提高，同时也学到了一定的工作经验，适应了这个工作岗位。

从年初试用开始我已经完全进入了工作角色，真正站上了这个工作岗位。在此期间我有机会利用所学到的知识去解决问题，也有机会发现不足，获取新的营养。促使我将书本上的知识与实践相结合，加深了对理论的理解与掌握，将各种理论知识具体化。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在工作过程中，我深深的感到自己所学知识和实际运用需要的知识之间的距离。“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论的价值，也只有将理论付诸于实践才能得到检验。只有去现场看一下才能知道车间的实际情况和存在的一些问题。同样，只有通过实践才能锻炼人的品质，体现人的意志。

经过这段时间的工作，发现了一些存在的问题：工作中还有很多东西需要学习，需要不断的充实自己、完善自己，不断进步。有时候看问题看的不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实际情况产生一些偏差。在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，圆满地完成本部门以及公司其他的各项任务。

××是一个有凝聚力的企业，是一个优秀的团队，年轻、有激情、有创造力

## 公司年终个人工作总结篇八

公司及车队领导你们好！

首先感谢酒店和公司领导们的高度信任和支持，搭建平台的同时也为我们指明了方向和路线；同时还要感谢车队同仁们给予我们的大力支持和帮助。可以说在20xx年末的最后一个工作季度中，我们是在各方的关注和厚爱中度过的。但我们的工作似乎做的有些身心疲惫，没有能够真正的捋出工作方向，原因有很多，最主要的是我们两个带头人还没有一个真正有效的角色转换。但庆幸的是我们在年底前，发现并找到了一些正确的方向。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”，这就是我们20——一年的个人真实写照，也是领导们给予我们的希望和寄托。人这一生要走很远很远的路，即使是轻装简从有时也会大汗淋漓的，何况是负重前行呢。这一年来我们从起到落，又从无到有，抛开个人情感，让我们感受最深的是领导的权衡艺术：墙倒了，有人推，也得有人扶！平衡不是宜将胜勇追穷寇，而是借力打力张弛有度。这也是我们今后工作中要下功夫学习的地方。

来到酒店工作已经两个月的时间了，之前的工作我们都是“摸着石头过河”，两个月来我们的工作不轻松。在和酒店负责人李经理的沟通过程中，他站在一个管理者和专业人士的角度也给予了我们很多帮助和建议：诸如自我管理的常抓实效；员工的素质教育；以及部门间沟通协调等问题。

领导把你放在这个位置上，是给了你一定的权利，这个权利是什么？就是管理权，是在你的范围职责内，正确行使权利的能力，是看待问题有别于一般司机的能力，但因为你无法

平衡权力，也无法真正控制权力。你自然可以找一些客观理由，比如说这个地方的情况非常复杂，或者说某些关系不好处理等等。但是，领导肯定不会这样看问题，他给了你一纸任命，实际上就是给了你平衡权力场的尚方宝剑。你自己不能用好手中的权力，那只有一种解释，你使用权力的能力有问题。这个课题我们在下一步的工作中要高度重视。

值得庆幸的是我们时刻谨记着：“团结就是力量”，把工作中的问题都记清楚，找出解决的方案！工作中我们事无巨细，时刻警惕，即使如此也还是出现过这样或那样的瑕疵，然而我们也是幸运的，幸运的是得到了酒店方的理解和包容，也得到了来自公司的大力支持。我们自从来到酒店的第一天起就抱定了一个信念：开弓就没有回头的箭，既然领导的战略方针定下来了，我们就必须义无反顾的坚决去执行。而下一块石头在哪里？我们会不断的摸索，同时更需要领导们鼎力支持。船行中流，“深水区”里暗礁横亘，攻坚期内矛盾交织，如何进一步冲破思想观念的障碍，突破利益固化的藩篱，革除阻碍科学发展的体制机制弊端，继续解放思想、转换角色、打造团队、树立品牌、攻坚克难、推动模式化建立与量化管理、是摆在我们面前躲不开也绕不过的“必答题”。

## 公司年终个人工作总结篇九

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球

阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右),大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少,软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快,但公司自身产品增长不够理想,“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说,质量和服务就是我们的生命,如果这两方面做不好,企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况:质量不稳定,退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等,发生的质量问题接二连三,客户怨声载道。

2、细节注意不够:如大块焊疤、表面不光洁,油漆颜色出错,发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量,并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时:生产周期计划不准,生产调度不当常造成货期拖延,也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题:关于运费问题客户投诉较多,尤其是老客户,如xxx□xxx□xxx等人人都说比别人的要贵,而且同样的货,同样的运输工具,今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题:客户的问题不回答或者含糊其词,造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大,但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题:因公司内部价格体系不完整,所以不同的客户等级无法体现,老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合,销售部已经融合成一支精干、团结、上

进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。



7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励：建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看

法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，请领导评议。

## 公司年终个人工作总结篇十

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年过去了，回首过去的一年，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考新员工个人工作总结经验和磨练。

非常感谢给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与才能，回首过往，陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令的发展更上一个台阶，在工作上，围绕的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

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。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，严格要建材新员工培训总结求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为做出应有的贡献。即将过去的这一年，在领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，要充分发挥自己的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

经过一年工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越新员工工作总结得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚爬，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。由于我们的见习工作结束后，就是正式参与齿轮箱的装配了。也就是要的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期见，就直接参与齿轮箱装配，所以，工作后，也就是师兄师弟们一起继续装配齿轮箱。由于齿轮箱是一个比较

复杂的设备，装配精度要求很高。齿轮箱在装配过程中有经常有热装和冷装，这些装配对装配人员的要求是非常严格的，尤其要准确测量其加热或冷却后的尺寸，因为刚从学校出来没有测量的经验，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了测量的窍门，加上平时多练习测量，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。

平时在装配过程中会遇到很多问题，遇到问题后大家共同讨论以得到解决方案，在这过程中我也学到了很多书本上学不到的东西，在这一年的装配工作中也总结了不少经验，为我以后的齿轮箱设计工作打下了良好的基础，使我受益匪浅。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

## 公司年终个人工作总结篇十一

在这段时间里我的工作有了进展有了突破，我时刻坚守自己的原则去工作。现在我对我2019年里的工作做一个总结。

我们工作是需要实干精神，对待工作要去拼搏，如果来到工作岗位知识每天如同一个木头一样的工作，没有取得任何的效果，只是重复一次又一次，这样的工作对我们来说是拖累，会让我们沉沦，让我们变得越来越懒，成为寄生虫，不能够给公司创造价值。公司也不欢迎这样的员工这样的员工只会让公司付出却不会回报公司，是没有任何意义的。让我们的工作体制不前使得公司的竞争力下降，我们不能够这样，在其位就要做其事，就做事，要做出成绩做出效果来，而不

是成为一个没用的人，不断的拼搏，去造好，在工作中能够吃苦能够耐得住工作的枯燥，能够日复一日的工作，不抱怨，不埋怨，才是一个合格的员工，有所收获就要有所回报，不要计较任何得与失，也不要因为工作遇到困难就推说，用自己的双手，用自己的努力做好工作，做出成绩出来一次次努力工作，才是正确的，不要被困难所困扰，努力做好自己的工作，在自己的岗位上做到自己能做的。

对待工作的态度始终如一，心态要好，工作要认真，努力把公司安排的工作要放在心上，不随意的应付，不想着逃避。

努力工作，不断努力是我们必须要做的，但是要想做好需要我们去学习，需要不断的前进，不进则退，在工作岗位上也是一样的，如果在工作中不知道努力奋斗，不知道不断拼搏只知道做着等候，不去加强自身，不去弥补自己的不足，这样的我们更本就不能在工作中做出事业，做出成绩的，想要做到自己能做到的就必须要努力去学学习，去吸取他人的经验教训。

我们学习他人成功之处，更要思考他人失败之处，成功不可以复制，可以借鉴，失败我们能够从失败中总结其中的的道理。我们工作会逐步加深，由简单都复杂，逍遥做好就必须要时刻学习，积极进取，努力的让自己变得更加优秀，更加博学才能够在岗位上做得更长，更好。

公司是一个大家庭，大家庭有很多成员，我们也是其一，想要让他变得更好就需要我们团结，需要我们共同努力，共同去拼搏，才能够闯出一番新天地，个人的力量与集体的力量是不同的，个人力量永远的是有限的，集体的力量才能够爆发出更强大的潜力，公司想要发展好离不开团体的力量，就离不开团结，团结才能够代表大家是一条心是愿意一起努力的，把大家的力量用在一点才能够爆发出百倍力量，团结才能够使得公司更加凝聚，才能够让公司在众多的竞争者中，拖一个人出。一个公司的抢到需要大家的团结。

以上是我的工作总结，是我的这段时间的工作心得，我明白了工作的真谛，知道要做好工作我应该要走的方向。

## 公司年终个人工作总结篇十二

20xx年的时间转眼已经结束，我们即将在这里迎来全新的一年。但回顾这一年来的工作情况，作为的xx员工，我意识到自己在工作中有太多的收获和成长，但同时留下了不少的遗憾和不足。为此，我总结自己的经历，将今年的工作和个人情况汇报如下：

在xx部门里，我在这一年已久坚守在自己的岗位中。虽然工作的目标并未有明显的变化，但我却在自我的思想、能力以及处理方法上进行了许多更新和完善，让自己的业务处理能力得到了极大的提升。

在严格完成自身工作任务，积极提高个人能力的同时，我也不忘在日常总结自己的工作方法，检讨自身的工作细节。让自己能从更广泛的角度去了解工作，发现工作中的一些不足和问题。以此让自己进一步提高工作成绩。

在20xx年间，通过领导的指点和自我的学习，我深刻认识到了自己在工作中的一些局限。也找到了自己的改进方法。借助的资源以及网络和书籍中的知识，我大大提高了自身的业务知识，让自己的工作能力得到了完善和提高。

转眼，这一年已经结束了。经过在工作中的实践的累积，我的工作进步迅速，不仅找到了一些改进工作的方式方法，还与同事们积极交流，为团队的建设做出了一些贡献。

### 1、自我管理的欠缺

在这一年的工作中，我有时候也会因为一些工作中的不仔细和不细心，犯下一些细节上的小问题。在经过检讨和反省后，

我认为这是自身管理上的不严谨，没能认真保持检查工作的习惯所导致的问题。

## 2、和同事们的交流仍需加强

我来到时间虽然不长，与同事们的交流还停留在请教和学习方面。这让我在工作上缺乏了与同事们的配合，也不能了解团队的情况，不能更好为队伍整体做出贡献。这样的脱群行为是不应该的。我应该多来了解团队，结合其他同事的情况，全面为部门的发展贡献自己的力量。

以上就是我这一年来的自我总结。对我而言，这一年的工作有了很多的收获和进步，但仍有一些不够完美的细节需要努力。今后我会更加注重这些方面，并积极与同事们交流共同，为的发展做出更有价值的贡献。