

2023年公司年终工作总结例文三百字 公司出纳年终工作总结例文(优质8篇)

学校是一个社会小型化的缩影，孕育着友情和团结精神。质量月总结是一个重要的文书，以下是一些写作范例，希望能够对你的写作提供一些启示。

公司年终工作总结例文三百字篇一

一年来，在房产处各级组织和领导的关心和助下，在各兄弟单位的理解和支持下，长新小区物业管理处经营班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的目标。现将__小区物业管理处__年各项工作总结如下：

一、经营管理情况

完善各项规章制度，建立内部管理机制，管理处经营班子始终把提高物业服务水平、扩服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当做今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，优质服务是根本的基础所在，为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应市场经济发展需要和公司发展需要的一系列规章制度，并加检查落实力度，使各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的稳步展开；同时，坚持“以人为本，诚信服务”的原则，改善服务态度，提高服务质量，“想业主之所想，急业主之所急”，各类服务人员认真履行职责，恪尽职守，热情主动，文明礼貌，公正廉洁，及时处理业主报修及投诉等事项，维护业主的合法权益。

针对沉陷区业户的特殊情况，制定了一系列服务办法：坚持按照全市最低物业费标准0.2元/o/月向住户收取费用，并且物业服务费用收支情况公开。对于不在物业管理范围内的维修工作，施工单位维修不到位的，管理处也都无偿给予及时

修缮，物业报修电话公开。管理处严格按照物业服务合同约定的内容向业主提供服务，规范物业服务收费，提供质价相符的服务，杜绝“收费不规范、不兑现、服务不到位”等现象，提高行业诚信度。

二、物业管理费用收取情况

管理处上下团结务实，服务意识显着提高，物业公司只有不断提高服务质量，才能限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。通过管理处全体员工的汗水浇灌，__小区上半年的工作扎实而富有成效，__年度共收取物业管理费用二十六万余元，其中长新小区二期住宅的物业费收取率超过70%，网点的物业费收取率也超过了50%，物业管理人员深入到每家每户，认真听取住户的意见与建议，积极采纳并完善。

三、具体维修工作情况

在小区的基本建设及维护方面，管理处维修班积极响应管理处领导和公司的指导方针，努力地把每一项任务完成，认真地对待临时出现的问题。在即将过去的这一年里，管理处办公室的报修电话每天接连不断，然而，维修班的同志们始终怀着一颗火热的心，没有因为休假而停下手中的工作，也没有因为天气炎热而延误工作进程，家不分上班还是下班，不论白天还是黑夜，都是尽早赶到现场并认真完成。在工作中，他们无论多脏多累，干到多晚，却毫无怨言。一年来，维修班处理各类维修共计20__余项，保证了小区业户有一个舒适安全的生活的环境。

20__年诗司快速发展、硕果累累的一年，无论是经营效益还是企业品牌，都充分得到社会、市场、业户的認可，公司领导也因为他们卓越的贡献得到社会的高度评价。作为元丰物业的员工，我们深感自豪和信心，当然我们也倍感压力，那就诗司快速发展对管理处的要求、公司品牌对物业管理服务

品牌的品质要求。

新的目标、新的任务、新的挑战。面对机遇和挑战，我们有理由相信在公司支持、关爱、助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，元丰物业长新小区管理处未来发展前程似锦，在跟随公司发展的同时元丰物业管理公司以及公司全体员工将得到更的发展，实现公司和员工价值的化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

公司年终工作总结例文三百字篇二

我于20__年8月来到_____有限公司，直到现在20__年1月我负责公司财务部门的出纳工作。在这一年多的时间里学习到很多东西，对出纳的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是我职业生涯的填充和必不可少的弥补。

在财务部业务种类繁多的地方，我的主要职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票。财务工作像年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是作为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己的工作岗位价值。回顾这将近一年来的工作，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。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。
- 4、除此之外，也必须完成其他领导交付的工作任务。

5、银行取现、转账付款等业务。

6、办理银行承兑汇票开立，汇票贴现等业务。回顾自身存在的问题，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、工作态度不够积极。需要增强大局观念，转变工作作风，努力克服自

己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好

三、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。

综上所述。在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。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。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。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20__年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

公司年终工作总结例文三百字篇三

时间一划，又划过了一个年头。这是我在我们装饰公司做家装顾问的第四年，也是我从一个毛头小伙成长为一个营销主管的一年，这一年是我成就感越发明显的一年!为了不让自己忘却这我想永远记住的岁月，我要认真写下我今年的年终工作总结，给自己未来留个念想，也给自己将来的工作一个好

的方向!

一、业务至精至醇

在今年我的顾问工作里，可以说我的业务已经到了能够拿出来“炫耀”一番的地步。从过去“月入十万”的“暴发户”成绩，到现在每月稳步增长，我意识到我的业务的确值得领导给我升职了。再不升职，我也许就得自己独立门户开公司了。不过我不会走的，我愿意把自己的青春继续奉献在我们这里，奉献在这个教会了我成长的地方，奉献在这个让我从一个什么也不懂得毛头小伙成长为一个营销主管的地方!今年我的业务还受到了众多来参加我们公司活动的客户的一致好评，甚至那些有着众多资源的老板们，都点名让我给他们介绍设计师，为他们也为他们的朋友提供家装服务。这是我值得骄傲的地方，我不必藏着掖着，我记录下来，也是想让自己能够一直保持下去，为我们公司做出更大的成绩!

二、耐心坚持到底

做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多的客户做着管家的服务工作。后来发现，挺一挺也就过去了，过去了这座山，等待我的竟然真的是金山银山。这让我的耐心得到了回应，也让我给了自己一个坚持下去的理由。毕竟这些金山银山真的可以改变我的生活，不说像我服务的那些客户老板那样有钱，但至少我可以养活我的一家老少，让我家都过上不错的生活。这一年也是坚持的一年，我要为我自己的耐心点一个赞，也要告诉自己，未来我的耐心会越来越好，我的坚持也一定会获得更大的回报的!坚持下去!

三、管理能力待增

升营销主管这件事也让我有了另一个角度，一个从旁观者看我们家装顾问这份工作的角度。这让我意识到我自己的工作做好了，还只是基本的，我既然做了主管，就得让我手下的人也过上我已经过上的好日子，让他们的业绩也能蹭蹭上涨。这是今年的不足，也是明年的方向，我会努力的！

一、成立公司年会小组

公司年会通常会由一个年会小组来负责，主要是为了更好地协调各部门的事务及更有效地调配公司的各种资源来为年会服务。

二、主题选定以及活动目的

年会的主题既抢眼又精练地表达了当次年会的主要方向。拟定出色的主题，首先需要对企业的市场情况、品牌情况以及活动目的进行充分的了解，特别是企业想通过此次年会传递的信息。其次，还需注意拟定的活动主题应与企业品牌定位吻合。

依据选定好的主题，背景板、会场的布置和环节的安排都可以围绕主题去展开。跟随这个步骤，在活动整体调性明确之后，也就确定了活动主题的方向。

年会年年做，每个公司都做，在基本达到目的之后，公司客户一定会希望每年的年会有出人意料和与众不同的创意，给所有参加人一个惊喜。而创意的体现也表现于一个具有感染力的活动主题，贯穿整体活动的活动主线，以及活动中的若干亮点。

三、场地选择：如：__大酒店

四、时间确定

年会是一个公司的活动，可以把各个部门的人员聚集在一起，时间的选定是非常重要的。即可以不耽误工作，又可以聚集所有的人。

五、(该公司内部现有)环节设定

- 1、有三，四位领导发言
- 2、工程部及设计部各准备一到两个节目
- 3、公司发展历程展示(图片影像展示)
- 4、其它如礼品发放，抽奖等

六、增加环节(外部)

- 1、歌手2人、乐队2人、黄梅戏演员2人、主持人1人
- 2、音响1组+调音师+话麦
- 3、摄像师1人+摄影师1人+光盘制作
- 4、加长条幅3张+人工安装

七、现场场景

1、迎宾区

签到桌椅+签到簿+签到笔+公司服务组礼仪人员+小礼品发放(签名人人都有份)+抽奖卷发放(签名人人都有份)

2、酒店大厅内要有背景音乐播放

3、现场要有电子屏或投影仪播放公司发展历程ppt图片影像展示

八、仪式流程(预计晚上：18:18左右开始)

- 1、主持人开场白
- 2、主持人介绍出席今天的领导及贵宾名单
- 3、观看电子屏或投影仪播放公司发展历程ppt图片影像展示
- 4、三、四位领导依次发言
- 5、公司领导给优秀员工颁奖+合影
- 6、公司领导和嘉宾一起合影
- 7、宴席开始
- 8、宴席间主持人上场宣布：文艺演出开始
- 9、黄梅戏开场
- 10、歌手上场
- 11、现场抽取三等奖(5至10名)+现场版乐现场应用摇奖互动
- 12、公司工程部节目表演
- 13、乐队表演
- 14、现场抽取二等奖(3至5名)+现场版乐现场应用摇奖互动
- 15、公司设计部节目表演
- 16、黄梅戏表演
- 17、现场抽取一等奖(1至2名)+现场版乐现场应用摇奖互动

18、歌手

19、乐队表演

20、主持人串词+演出循环表演+现场版乐现场应用摇奖互动

21、年会圆满结束(礼成)

公司年终工作总结例文三百字篇四

由本站小编编辑收集整理的一篇关于保险公司年终工作总结例文，给您提供帮助！

克难攻坚 强势奋进 国寿抢得一季度业务主动权 新年以来，中国人寿保险股份有限公司分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止 xx年3月31日，共实现总保费收入* 万元，同比增长*%。其中，寿险首年保费 * 万元，首年期交保费*万元，短险保费收入*万元。

xx年首季各项竞赛目标，分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的组织领导。一是于xx年12月25日，下发了《分公司xx年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参与竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。召开支公司分管农村业务的经(副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部)经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会，广泛收集信息，争取政府支持，大造宣传声势；以春节为契机，开展强势促销；外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好“三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的75%，年度目标计划的23%；第二时段每天完成年计划的1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务；抓好“沙场点兵”竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体；抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援；抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率；抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售

渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在xx年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕省、市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动；要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿；同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识；通过召开xx年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰盛会，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出xx元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发

展的顺利进行。

公司年终工作总结例文三百字篇五

时间过得很快，20__年已成为过去，我们又迎来了崭新的一年，在这除旧迎新的日子里，我将对我过去一年的工作作一个总结。

在公司领导的正确引导和关心下，我们原来__下属的几个小区在物管费收缴方面较去年同期有了很大的进步。现在我对这一年的工作情况汇报如下：

1. 我们都知道，物业管理的核心是物管费的收缴，平时我经常督促各个小区上门收缴物管费，对于各个小区收到的款项收入明细进行逐户仔细登记，并积极配合各小区统计员每月做好核对工作。认真完成各个小区的开票工作，确保收回各项资金。
2. 有收入，就一定有支出。我对金月湾、总工会厦、甘霖坊等6个小区的成本费用进行规类登记，水费电费电话费一类，日常报销一类，劳务费一类，做到每一笔支出都有帐可询。为各个小区的统计员提供第一手资料，以便于统计员正确的做好每个月费用与支出的台帐。平时提醒各个小区，买东西之前一定要先申购，由公司统筹安排。总之，让每个小区尽量做到不铺张浪费，把支出压缩到最低限度。
3. 配合财务部做好各项工作，包括收入的统计，日常报销，发票收据的收发工作和拿取银行回单，每月按时造好工资表，发好工资。并且做好银行里的一切事务。
4. 配合各小区的业主员会员做好各项工作，如维修资金帐户的开户销户、开好贷记凭证，把维修金从维修资金专户划入我们物业公司账上、助业会存取定期款项等等，使各小区物

业管理工作更好地进行下去。

总之，自从我加入__物业以来，不管是对于公司还诗司领导及职工，从一开始的陌生到现在的逐步了解，给我印象最深的就诗司上上下下那种敬业精神，他(她)们那种吃苦耐劳的精神是值得我学习的。所以在未来的时间里，我除了要继续做好原来的工作，更加要注意的是：开源节流、降低成本、提高效益。首先，要加强各项费用的收缴工作，物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业，要确保公司持续正常发展，必须做好物业管理各项费用的收取工作，并按时足额收缴。其次，我们要厉行节约、降低成本。

还有在维修资金管理方面，我想有必要做好一切台帐，特别是需要公司垫支的物品，因为暂时不能分摊，以后维修到了才可以分摊，所以台帐是很重要的，如稍有疏忽，就会增加公司的费用，使公司利益受到损失，所以这一点是很重要的。节约每一分，用好每一分，因为我们的每一分钱都来之不易。我相信，靠我们家的齐心协力，我们e物业的`明天一定会更美好!

在未来新的一年，我将迎接更大的挑战，我想请在座的各位领导和同仁给我多加助和鼓励，谢谢家!

公司年终工作总结例文三百字篇六

光阴似箭、日月如梭，转眼间难忘而又关键的20__年已经过去，充满挑战和机遇的20__年已经到来。回顾过去的20__年，我在公司领导强有力的领导及关心支持下，严格要求自己，紧紧围绕公司决策布置，认真领略公司各项工作制度及决策，始终坚持把利益放在首位。在这一年工作中，个人虽取得了一些成绩，但也有一些需要改进和提高的地方。下面根据个人心得现将20__年的工作情况作如下总结：

一、本年度工作总结

8、在其他时间不断加强自己的学习能力提升自己，认真学习国家颁布的与工程相关的各种标准图集和各种验收规范，熟悉相关工程法律知识，工程经济知识，项目管理知识。

二、存在的不足及改进措施

进入公司的这一年里，自己工作中虽有些进步，但也有不足之处，在以后的工作中应深刻的认识到和处理好这些不足的地方：

2、在以后工作中要提高和加强自己对于会发生问题工作的预见性，尽量不出问题，当遇到问题时能够做到有条不紊的处理。

三、下一年的工作展望

工程项目即将进入下一年正式施工阶段，接下来的工作中将紧密围绕在公司的总体计划纲领下，切实可行的完成自己的工作，更加努力，更求进步，努力提升自己，与公司一起展望美好的未来。

3、在工作业务知识能力方面，在合格完成本职工作和领导安排的其他工作之余，不断的加强工程技术学习知识，努力储备工程方面的各种知识，提升业务知识能力，使自己在纵横方向得到良好的发展。

祝：公司业绩步步高！

公司年终工作总结例文三百字篇七

时间就这样很快的过去了，还记得我大学刚毕业时来到公司后，怯怯的'面对公司的同事，而转眼间我和同事都彼此熟悉了，一年的时间也就这样的过去了。在过去的一年公司工作

中，我作为一名公司新人，很快的熟悉了公司给我的工作，得到了公司领导和同事的一致赞扬。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

三、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论。遵纪守法，认真学习法律知识。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

四、专业知识和具体工作

我是x月份来到公司工作，担任公司行政秘书，协助办公室主

任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了公司的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

3、做好了各类信件的收发工作，20__年底协助好办公室主任顺利地完成了20__年报刊杂志的收订工作。为了不耽误公司、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

4、认真、按时、高效率地做好公司领导及办公室主任交办的其它工作。

5、协助好办公室主任做好公司的财务工作。财务工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习公司各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了公司20__年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。公司的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

6、做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公司公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

在公司的一年的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

公司年终工作总结例文三百字篇八

光阴似箭，转眼间x年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，

首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮忙支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就x年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，个性是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，但是之后将心比心，公司领导都能够不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我用心配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在应对千头万绪工作中，未能总结出用心有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

一年来，保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

用心贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，应对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司持续了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，务必制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室状况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，透过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一向注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为

公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮忙经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工用心性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户带来了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入x元，其中车险保费x元，非车险业务x元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩。