# 2024年企业工作总结报告(20篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-08

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧企业工作总结报告篇一我一直...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**企业工作总结报告篇一**

我一直在思考，思考着怎样把工作做得尽善尽美，因此我一直在努力学习在工作中碰到却不懂的知识。自从xx年7月5日正式加入厦门油脂有限公司以来，我始终分外珍惜这个来之不易的工作机会，总是充满热情的对待领导交办的每一件事，不会的地方就努力去掌握。我天生对未知的知识领域保有一颗强烈的好奇心，总是希望能通过自学，通过交流，丰富自己的知识储备，完善自己的理论体系。在这半年里，我把自己放在一个“小助手”的位置上，协助领导、同事做好项目筹建的各项工作。

同时，我希望通过我的协调能力，通过我的热情和真诚，把油脂项目部的办事效率提到更高的水平，使本部门成为集团的榜样。由于对电脑软件有一种天然的理解能力，无论是碰到本人十分擅长office系列软件还是其他电脑方面的问题，总能被我迎刃化解，因为工作需要，在这半年里内我还学会了project、autocad和acrobat等专业软件，让电脑能为我做更多的事，使我的工作能力如虎添翼;油脂加工工艺方面，我也曾“按图索骥”到图书馆借书，以能完全看懂工艺流程图为目标，恶补相关专业知识，做到“知其然亦知其所以然”，只有把工艺搞懂了，才能清楚如何把工厂建好，运行好。

工艺方面，我还将并且十分愿意认真学习、深入了解，争取完全掌握油厂运行的整套模式，将来做维持工厂正常运行的“小助手”;土建施工方面，我很乐意跑工地向专家们请教各类建筑知识。引孔、压桩、支模板、铺垫层、挖承台……就像是看一部discovery探索频道播出的《工厂是怎样建成的》大型纪录片一样，是我生命中一次宝贵的亲身实地学习经历，同时增进我对工厂的感情。在我的心中，油脂就像一个胎儿，在xx年孕育,并将在20xx年诞生，我将满怀憧憬地迎接建成投产那一天的到来!

我时常反省，反省自己工作中的不足，进一步认识自己，扬长避短，争取在新的一年里在工作上有更出色的表现。首先要更加注重细节，下班前写好施工日志，收拾好桌面，从容的结束一天的工作，而不是慌乱的去赶班车;其次是更加细化工作时间，科学合理的安排好每一项工作，不再出现拖拉的迹象;最后是加强体育锻炼，保持充沛的精力，继续坚持每逢节假日去体育馆锻炼身体，才能适应今后长时间进驻工地这样相对艰苦的工作环境。

在新的一年里，我会更加用心工作，服从安排，一丝不苟地完成好项目建设中分配到的任务，同时也将时刻牢记“分工不分家”的工作态度和“安全、质量、效率、规范、团结、奉献”的十二字方针，提高团队协作能力，共同为油脂建设项目添砖加瓦!

我十分满意属于我的，同时憧憬着到来!

**企业工作总结报告篇二**

各种参数和指标是我们生产的灵魂。必须严格工艺纪律、严格控制工艺参数。我们班组反应主控三人，加氢主控两人，精馏主控两人，除去吃饭和上卫生间的时间外，其它时间必须像钉子一样钉在岗位上。在工作中我们班组对各项工艺参数都严格控制，对超指标的参数必须做到及时发现、及时调整。对温度、压力、液位、流量的曲线每小时翻看一遍，根据其走势做到及时调整，防止其超出正常值。这也是防止指标超出正常值的非常有效的方法。在安排副操进主控学习的问题上，我们班组始终是选择学习好的、工作态度积极认真的副操进主控学习。并且是“老人”带“新人”，新、老结合的模式。这样，即能可以保证生产的正常、平稳、安全的进行，又能让新人很快的成长。

俗话说：“学习如逆水行舟，不进则退。”我们公司自20x年投产到今天已有三年了，这三年能坚持学习的员工不多。按照“四懂、三会”要求，我们组织班员学习，学安全知识，学工艺技能知识和各岗位的操作技能知识。为了检验大家的学习效果，每月组织一次考试，或口头问答，或笔试。成绩不合格者给予考核，或者取消当月的换休假。督促大家主动学习，给对新员工指定经验丰富的师傅，布置学习任务，并定期检查。要求新员工每个轮班画三张流程图，对布置学习任务进行抽查，在现场作业时必须有师傅带领，禁止上岗前独立作业。不但要关心新员工的工作、学习，还要关心他(她)们的生活，对有困难的员工班组给予最大的帮助。

劳动纪律方面

我们班组共有x名员工，在20x年内辞职一人，人员多、管理上难度大，这是客观存在的`问题。对出勤、假别的管理我们严格执行公司和化工厂的管理制度。对上不瞒、对下不偏不倚。

冬季来临，防冻检查成为我们的一项重要的常态化工作。我们班按人分配了防冻检查的项目和区域，要求严格检查防冻，对跑冒滴漏问题及时处理。

劳动纪律的好坏直接反映了一个人的工作态度。有些人太缺乏对工作的热情和责任感，缺少主观能动性。安排的工作干不到位，或者干不好，或者不干。根据这些问题我们班组制定了一些制度。我们在班组中扬正气、树新风，表扬先进，对在巡检中发现重大隐患或问题的员工给予表扬和适当的经济奖励，并报车间或公司奖励。对那些在工作中不听指挥、不服从安排的给予严厉的批评和经济考核。对那些发表不利于团结的言论者，及时进行批评教育，使其认识到错误。在20x年上半年我们班组共奖励10人次，处罚5人次。这一措施极大的鼓舞了士气，人人学先进。发现的跑冒滴漏问题上千件，及时处理好这些问题保证了我们的装置的正常运行。我们的员工从被动工作到主动找活干，是一个很大的转变!

tpm工作方面

tpm工作一直是我们的主要工作。我们班组专门安排了一名副班长和一名责任心强的员工负责。按公司的要求每周组织班组的tpm小组活动。并有专人记录活动的内容和发现的问题。到目前为止我们班组共发现问题x项，处理了x项。tpm活动看板坚持每周更新，内容详实，按公司要求的格式书写。

从20x年至今天，我们的员工得到了极大的锻炼，可以说是经验丰富。针对经常出现的问题，可能会出现的问题，我们班组也经常讨论解决与处理的办法。做到有备无患，防患于未然。有很多次我们班组把事故消灭在萌芽状态，保证了装置的安、稳、长、满、优的运行。为公司实现年产x万吨，打下了坚实的基础。

怎样做?我该怎样做?做一个学习型的班组，做一个优秀的团队，做一名优秀的带头人，做一名合格的员工，做一名优秀的员工。这已经成为班组的目标，每一位员工的目标。

**企业工作总结报告篇三**

本人x年分配到x有限公司人力资源部工作，从事养老、失业、医疗保险统计管理及劳动合同的签订等方面的工作，同时还主要从事劳动工资、员工绩效考核等方面的管理。现将本人自参加工作以来所从事的专业技术工作总结如下：

一、 养老、失业、医疗保险统计管理

本人主要是从事养老、失业、医疗保险统计管理工作。95年，正实公司员工养老保险进入行业统筹阶段，刚刚起步的职工养老保险工作千头万绪要从最基本的职工养老保险信息的采集、整理、建立台帐记录做起。在上级领导的指导下，我认真负责地做好职工的养老保险信息采集、登记工作，填写核算《河北正实城建开发有限公司职工养老保险缴费基数过录表》，做好各类养老保险数据统计工作，保证信息的准确性、完整性和及时性;在办理、核算养老保险金的支付过程中，我灵活运用自己学习掌握的《社会保障学》及有关计算机数据信息库知识，将职工养老保险缴费基数的核算修改为一项简便、合理的函数公式，使单位职工养老保险管理工作由单一、老化的手工操作真正转变成了计算机科学管理，大大缩小了工作量，缴费基数核算的准确性也得到了提高，受到单位领导和职工一致好评。在完成公司职工养老保险的前期阶段性工作后，在随后而来的失业、医疗保险统计数据的统计过程中，我准确理解各类统计指标的解释内容，保证各种保险统计报表基础原始数据正确，对上述保险统计报表体系中，指标栏目涉及内容较多，指标分解要求也较为细致的，我认真正确归类处理统计报表各项指标的内容，按统计报表的填报要求，使发生数据变化的逻辑关系正确，对表中指标数据发生重大变化的，及时调整并作变更说明，及时统计汇总。在实际工作中，这样烦琐的统计工作要求我作为一名业务经办人员，要时常进行细致的业务工作效果分析，从定性和定量分析的角度，对整个业务工作效果进行评价，才能得出准确的定量报表数据，同时，必要的企业保险统计数据报表综合分析也是做好此项工作的重要手段之一，以养老保险为例，从参保单位、参保职工、缴费人数、缴费基数到养老保险费的征缴额度的确定，相互之间形成了一条紧密的工作链，在指标参数都确定的情况下，各项指标之间的对应关系都是十分明确的。通过对统计报表各项指标数据的综合分析，我进一步提高了上报统计报表数据的准确性。多年来，我所在人事部门的保险统计信息资料，填报及时可靠，数据准确无误，多次受到有关业务部门的高度评价。

二、 日常工资管理和岗位工资制度改革

在正实公司人力资源部，我除主要负责上述类别的保险统计工作以外，还主要具体负责全公司职工工资管理工作。河北正实城建开发有限公司作为一家改制后的民营企业，其下属各分公司工资管理在经过该公司劳资员造表核算后，交人力资源部最后审核。我从20xx年到正实公司至今，公司实行的岗位结构工资制度变化不大，工资管理也成了一项较为简单的日常管理工作。尽管如此，我仍然小心认真地做好每月的劳动工资统计审核工作，保证各项原始数据准确无误，并根据上级各部门的要求，及时、准确地上报给各业务部门。包括每月向市公共事业局人事处上报人事劳动工资报表等，除此之外，我还建立健全了公司职工工资管理各类各项记录台帐，并按规定办理日常的职工转正、职务变动、岗位变动及工龄变化等工作调整的办理工作，几年来，由我经手上报的各级各类报表无差错、无遗漏，时间上从不滞后，多次在有关业务检查、审核中受到上级业务部门的高度好评。

以上是我从事人事工作4年多时间来所做的主要工作，其他方面工作因其不占我工作内容中的主导地位，在此就不再敷述了，总的来说，我自20xx年参加工作以来，作为一名人力资源部的业务经办人员，多年的工作实际也为自己积累了一些有益的工作经验，有较为熟悉过硬的专业技术能力，但在今后的工作中，我还将进一步加强学习，努力工作，不断提高自己的专业技能，为企业的生存、改革与发展作出自己应有的贡献。

**企业工作总结报告篇四**

综合管理部是总公司领导下的综合管理机构，日常工作纷繁琐碎，在处理领导下达的各种日常工作中，全体员工努力发挥主观能动性，强化工作意识，不断提高服务水平。

1、做好了党群与纪检监察相关活动的通知、学习及会议材料准备工作。根据年度目标任务，做好集团和公司下达的日常纪检监察工作;在书记的指导下，做好了公司党风廉政建设有关材料的收集整理和活动的组织工作;协助公司党总支书记做好了参加集团召开的各类纪检监察会议的准备工作，并起草会议发言汇报总结材料;在集团纪委统一部署领导下、在书记的指导下先后参与组织开展了“廉洁从业教育月活动”、廉洁文化“进机关、进工地、进站队、过岗位”活动、“做公司的护航人、当职工的贴心人”等活动，通过这些活动，解放了思想，提高了认识，增长了知识，看到了自已的不足;自九月份以来，先后参与监督了公司有关设备材料采购的市场考察和招标工作;组织综合部代表队参加集团首届职工运动会并取得男、女团体三等奖的成绩;做好了“小金库”治理专项检查的配合工作。

2、做好了各项具体事务的处理工作。在重点保证对公司领导的服务的基础上，完成了具体事务处理工作。完成营业执照、组织机构代码证的\'年检、法人代表变更工作;完成了薪酬执行情况报告的上报、技术职称申报材料的准备与上报、员工的转正与“三金”等福利的办理等人力资源相关工作;做好了公司技术资料、图纸、招标文件的存档与管理工作;认真办理转正、离职手续并协助调转人事档案;协助做好各部门来访人员的接待迎送工作;做好了办公场所的调整、办公用品的采购与管理、报刊杂志的订阅与分发等日常工作。

加强沟通协调，注重团结协作，营造了良好内外部工作环境

综合部是承上启下、联系左右、协调内外、沟通四方的枢纽，综合部工作无小事，事事处处都代表着公司的形象。公司始终把加强综合协调作为发挥综合部职能的关键点来抓，切实加强了沟通协调工作，完成领导交办的其他工作任务。协助董事长完成了董事会筹备和资料整理等相关工作;协助财务部完善了经费审批程序文件，对招待物品、办公用品经费、差旅费、招待费、车辆维修保养等加强了规范管理，同时，配合完成上级主管单位的各项审计工作，并提供相关审计材料;协助销售部完成一期二批房源的团购与开盘活动的筹备与后勤保障工作等等。

总之，我们在过去的工作中取得了一些成绩，但与公司领导的要求相比，与兄弟部门相比，仍存在一些不足。首先表现在服务意识不足。综合部的基本职能为“参与政务，做好服务”，全面履行公司的后勤保障责任是综合部的重要职责之一。综合部在“想多于做”方面做得还不够，全局观念、服务意识、服务水平有待进一步增强。其次，统筹能力不强。

综合部事务琐碎繁杂，在人员的统筹调配能力方面还不强，一些工作的协调不是十分周全，直接影响了整个综合部的工作效率的提高，导致人浮于事的现象好时有出现，有的忙的废寝忘食，有的闲的慵懒无聊，不但影响了士气，而且降低了工作效率。第三，工作程序还不够规范。各项管理流程还不完善，内部管理有待进一步加强。第四，创新能力不强。

从意识上对总办的参谋助手作用认识不够，缺乏工作主动性和进取精神，主要是做日常性、事务性工作和领导交办的任务，对于领导未安排部署的工作缺乏主动性，预见性和前瞻性有待提高。我们决心在今后的工作中，继续戒骄戒躁，发扬团结务实、开拓进取的精神，扎实工作，搞好服务，努力把综合部工作不断推向新水平。

**企业工作总结报告篇五**

时间的轮盘不知疲倦的旋转着，我们的工作就这样忙忙碌碌的走过了x个日日夜夜。每一天看似简单、重复的工作，却又充满了挑战，每一天即是昨天的延续又是一个新的开始。我们每一天的工作都在围绕着安全生产、平稳运行、人身安全、设备安全、异常情况处理，班组建设等等几个方面进行着。既有困难与挑战，又有泪水和喜悦!

没有规矩，不成方圆。我们班组的工作的重点就是要紧紧抓住安全纪律、工艺纪律、劳动纪律这三大方面。

一、安全纪律方面

安全是贯穿整个生产过程中的，安全是生产的前提，生产必须做到安全。我们在工作中必须坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。我们把安全生产作为班组的首要工作，并坚持做到以下几点：

1、利用班前、班后会给员工灌输安全思想、安全知识。

2、把化工安全知识打印成册发给员工学习。

3、安排工作时把安全隐患、危险源分析给员工，教会他们正确的防范方法。

4、严格执行公司hse与化工厂的各种安全管理规定。

5、每月的月末定期组织员工一起学习事故案例，吸取教训、提高警惕、杜绝麻痹思想，防患于未然。但有些员工的安全意识不强，比如：在脱离子酸碱再生时怕热、怕麻烦而不穿防酸碱服;爬管廊登高作业时不戴安全带;夏季天气炎热而挽起袖口，安全帽的带子不系等等。在现场施工作业中出现的一些安全问题，例如：我们的监护人员经常不能坚守岗位，尤其是在交接班时，这种情况尤为突出。这些问题都说明了我们班组的安全管理工作做得还不到位、不够好，员工的安全意识有待进一步提高。

对以上的问题我们班组专门进行了学习，对于问题严重个别员工给予了严厉的批评。对各种施工作业：动火作业、登高作业、有限空间作业、动土作业、用电作业等等，首先在现场落实安全措施，再按要求填写票据，并落实监护人，施工中班长(或副班长)进行检查，如有违规作业立即勒令停工。

安全问题无小事。安全问题是关系到我们企业和广大员工切身利益的大问题。我们班组每月组织一次安全知识竞赛，用竞赛的形式巩固和提高员工的安全知识，加强员工的安全和风险意识。对安全违章问题采取经济处罚与思想教育相结合的方法。形成了时时、事事、处处说安全，讲安全，做安全的好风气。

通过这些形式的教育，我们班组全员的安全意识得到了极大的提高，实现了20x年全年“0”事故的目标。

**企业工作总结报告篇六**

20\_\_年，在集团公司的正确领导下，在集团公司各部门的大力支持帮助下，我按照集团公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20\_\_年个人工作情况具体总结如下：

一、加强自身学习，提高业务管理水平

20\_\_年，我认真学习集团公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与集团公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于集团公司，把集团公司利益放在各项工作的首位，时刻维护集团公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得集团公司领导和广大客户的满意。

二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

我是集团公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是集团公司的重要工作，关系到集团公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照集团公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩。20\_\_年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20\_\_年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同总额\_万元，比20\_\_年增长\_%;完成营业收入\_万元，超额完成公司\_万元的年初任务指标，实际增长\_万元。20\_\_年业务合作除原有\_\_外，新增\_\_集团等，与近\_家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在\_\_酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标\_\_\_等项目，为我集团公司与国际五酒店品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

2、积极拓展业务渠道。业务是集团公司生存、发展的基础和根本，20\_\_年我把拓展业务渠道作为工作中的重中之重，集中精力、集中时间，全力投入到拓展业务中，主要开展四方面工作：一是积极开展关系营销。努力开发“三大客户”资源，利用品牌优势对大客户资源关系从上到下贯穿延伸，从而使整个领域和整个公司发展成为我们集团公司的客户。二是积极参加展销推介会。我带领员工不定期参加一些行业展销推介会，如国际酒店论坛等，在推介会上广交朋友，建立关系，努力寻求高端客户，为我们集团公司业务发展打下坚实基础。三是积极寻找战略合作伙伴。我在继续与大型有实力的地产公司建立战略合作伙伴关系的同时，积极寻找新的战略合作伙伴。通过这些举措既可节约集团公司大量营销成本，又为集团公司积累更多的人脉关系，使集团公司的业务基础更扎实更牢固。四是实行营销方式多样化。20\_\_年除了巩固发展传统营销模式之外，我不断学习和尝试各种营销方式及手段，找到符合集团公司发展战略的宣传营销方式，采用差异化营销、服务营销、情感营销和体验营销等现代营销模式积极拓展业务，来满足不同客户的消费需求。随着信息网络技术的发展，开展网络营销已是大势所趋，我在积极探索网络营销的方式方法，力争做到我们集团公司先人一步，实现网络营销。

3、加强日常管理工作。管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20\_\_年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。四是积极引进项目经理。自20\_\_年\_月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五酒店施工经验的项目经理\_人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

三、20\_\_年存在的不足问题

20\_\_年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟集团公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了集团公司的发展。二是品牌建设薄弱。主要是集团公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与集团公司实际情况不符，使集团公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。四是资质浪费。目前我集团公司资质已在业内处于水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了集团公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向集团公司提出建设性意见，与集团公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

四、20\_\_年工作思路

我在总结20\_\_年取得成绩和存在不足的基础上，根据20\_\_年的市场形势，结合集团公司实际，提出以下20\_\_年工作思路：

1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾\_\_酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强集团公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进集团公司业务快速发展。

2、加强品牌建设。品牌是集团公司的形象和声誉，在发展业务上具有举足轻重的作用，我要花精力加强品牌建设，一是在行业内影响力较强的网站、杂志刊登广告，扩大集团公司的影响力;二是积极参与社会活动，让集团公司多亮相，提高集团公司的社会知名度。

3、加强工程管理。在工程管理中着重加强监管力度，采取分部分项工程监控验收、交叉检查、内部自检等模式，控制工程质量，确保不出现工程质量问题，努力争创优良工程。

4、加强客户管理。建立crm客户管理体系，将客户划分级别和不同界别，采取相应的跟进办法及力度，避免应个人经验及水平，错失项目机会。派专业较强、跟单经验较为丰富的业务骨干担任部门带头人，对大客户进行专人、专项跟进。例如：\_\_公司目前采取总部集中招标形式，要了解我们集团公司在建工程、地方施工项目情况。针对\_\_业务工期较紧特点，确保材料工人及时到场，能够解决工地中实际发生的一些问题，我方部门带头人要及时与集团公司相关部门沟通，解决问题后反馈给\_\_总部相关部门。在平时要及时发现问题隐患，尽量在地方公司层面解决问题，给\_\_总部相关部门留下良好印象。同时，我方部门带头人要定期拜访\_\_总部高层，多联系多沟通，争取有更多的项目机会。宝龙公司采取地方公司推荐，总部根据推荐名单进行发标的招标办法。我方部门带头人在做好总部相关部门工作的同时，要前往地方公司，实地项目跟进，解决现场问题，与项目公司共同做好公关工作。

5、实施差异化营销。在差异化营销中，要找准营销亮点。一是我们集团公司八个一级资质的总包优势，用具体的案例和数据分析出不同专业选择不同承包商施工所浪费的成本，幕墙、机电智能化、空调、内装由一家公司施工，即可节约成本，又能保障工期;二是节能环保成熟技术，我们集团公司目前在空调节能，幕墙节能方面都具有一定的经验和优势;三是资本运作，我们集团公司在与风投公司合作酒店项目建设方提供融资渠道，掌握在项目中的话语权。

6、加强营销团队建设。继续以营销总监牵头，团队作战进行业务跟进，总部营销中心业务主办主要负责信息收集，配合总监跟进项目。总监可以选择独立跟进项目，也可与其他总监合作跟进项目。同时充分利用外派人员收集当地项目信息，落实项目进度，协助营销总监跟进项目。除此之外，借助专业信息公司进行信息收集和业务跟进，既能节约企业用人成本又提高跟单率。

7、加强区域市场拓展力度。通过20\_\_年的努力，各区域市场份额已初见分晓，对重点项目及区域要派驻专业团队进行业务拓展。确定重点项目及区域，要考虑已有在建项目，并在当地具有一定影响力的地区，如\_\_\_，在这些地区设立分支机构，以进一步拓展市场。

8、进一步拓展业务。一是通过幕墙、机电等前期项目的施工，争取扩大承包内容或参与装饰工程招投标，最终实现承接整体工程的目的。二是目前各分公司及项目经理手中也有大量的地产及大型国有企业的客户资源，由于分公司技术力量、人员及资金力量不够强大，使得这部分业务没有得到充分拓展，集团公司要协助分公司将此类项目做强做大，达到优势互补，共赢大发展局面。

20\_\_年，我认真努力工作，较好地完成任务，取得良好成绩。进入新的20\_\_年，我要继续加强学习，深化管理，按照集团公司的工作精神和工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，全面完成20\_\_年工作目标任务，为集团公司可持续发展、创造更好的经济效益，做出应有的努力和贡献。

**企业工作总结报告篇七**

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中，我已经站在的新起点上了，又是一个新的开始。一年的时光就这样匆匆忙忙地一眨眼过去了，回顾这已经成为历史的一年来的工作的点点滴滴，有太多的感叹，想说的真是太多太多。现将我一年来的工作总结如下：

一、货物的管理

要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积：

1、易拿，易放，易看，易点的堆积方式;

2、物流堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意五距 ;

3、货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数);

4、坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异;

5、保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅。

二、人力的合理安排和运用

1、人员的培训和提高。

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业，他们的作业效率也会有所提高的;

2、合理的休息。

在出口装箱时，仓储作业量大，出汗多。像有的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了;

3、人力的安排。

作为物流公司的传统业务仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

**企业工作总结报告篇八**

回望过去一年，担任集团公司的常年法律顾问工作，感触很多，收获颇多，困难不少，反思不少，喜悦不缺，感谢很多!现就从以下几方面对过去的20xx年度顾问工作予以小结，一方面给公司领导和同事们汇报和介绍一下自我情况，另一方面是自己给自己照照镜子，做到心中有数，为明年和将来的工作做个铺垫、鼓励和激励。

一、 思想组织

入职集团公司法律顾问工作以来，本人积极学习党的领导方针及意识趋向，以科学发展观为指导思想，努力把自己的思想统一到党的思想和领导之下，深入贯彻集团公司意志。在具体方面，坚持看新闻联播，积极参加党组织的学习活动;积极参政议政，维护统一战线。在组织方面，严格要求自己遵守组织的纪律，及时自我反省，自我批评，并努力使自己融入企业和企业文化，成为企业的一个积极分子，与企业共患难、同发展。

一、 工作业务

首先，自己对法律顾问和律师工作的积极性很高，所以在工作过程中积极努力、认真负责，取得了一些成绩，也获得了一些反思和收获。

(一)诉讼业务方面

积极、主动、独立主办案件十多起，总标的额数亿元人民币。

案件涉及建设工程、联营合同纠纷、合同纠纷、借贷纠纷、劳动纠纷、劳务承包纠纷等领域，涉及法律部门众多，有些案件甚至触及法律边界和法理争论点。置业顾问年终工作总结个人对每一个案件都认真分析归类，比较准确地把握了法律关系。在此基础上，进一步应用法律理论知识、诉讼技巧和实践经验(包括中外经典的诉讼案例实践和技巧)，不断设定策略和变换策略，以便使对方进入我方的辩护思路，使审判法官的思路和自己的思路融入一体;在诉讼过程中，有规律地应用相关证据和事实，有策略、有步骤地进行辩护(起诉)、举证、质证、辩论和法庭总结，使案件的走向与自己预先设想努力靠拢，达到预期的结果，为企业挽回损失和创造法律利润。

在诉讼业务中，也很重视谈判和调解，以便达到无讼解决纠纷的境界，努力打造和谐企业，努力为社会的和谐做出积极的贡献。

案件结案后，认真思考总结，包括纠纷的原因，企业操作中存在的风险点，并向企业提供相关的意见及建议，也包括自己办案过程中的成功点和不足之处，常写一些案件体会的思考。这样使企业在法治企业的进程中不断成长，也使自己在法律顾问(律师)的生涯中不断成长，展望双赢的蓝图。

(二)合同管理方面

201x年以来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地审查，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去审查。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业最大限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

(三)积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方(或多方)的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方(或几方)都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

二、 学习与实践

法律顾问(律师)工作是一个理论性和实践性都很强的工作。 在工作工程中，坚持每天学习理论知识，包括相关法律法规的学习，包括法律理论方面尤其国内外知名专家论文或论著的学习，并积极应用于实践，检验于实践。

在实践过程中，及时调整和总结，把实践过程中的心得、技巧、策略和方法，提升并融入到相关理论和法律法规，使之升华到理论高度之后，又加深学习和理解了相关的法律理论和法律法规，形成了在实践中再学习，并用于指导实践。

坚持每天学习英语知识，阅读大量的英文资料，尤其注重合同和法律专业方面的英文学习;坚持每天看cctv英语频道。目的只有一个，就是逐渐把自己培养成为企业需要的、能处理国际商务的法律顾问。

三、 缺点与不足

有时候在工作过程中过于强调原则，过于较真，表现为处理事情有时不太灵活，今后需进一步改进。

再者，出具的法律或建议过于直率和犀利，不过我相信，自己会慢慢改变这种工作作风，使工作更为和谐一点。

最后，不太会把工作和生活分开，没有充分利用生活、娱乐有效

释压，把工作带到家庭，以后努力改进。

四、 思考与展望

首先，信任是第一位的。法律顾问(律师)和公司要建立互相信任的关系，这是干好工作的前提。领导层要给予法律顾问(律师)相应的信任和待遇，法律顾问(律师)也要用自己的工作态度、工作能力和诚信去赢得管理层的信任和支持，建立不可分割的信任体。

其次，法律顾问需不断地学习与实践，不断总结经验与教训，不骄不躁，使自己的专业知识也能力不断提升和升华，能在企业法律顾问(律师)得心应手，为企业做出更多、更大贡献。

最后，理清企业的经营战略和需求，把法律顾问工作和公司的经营战略融为一体。因为法律顾问就是为了更好地防范企业在法律方面风险，使企业更稳健、更好地发展。一般情况下，法律风险对企业有害无益，甚至是致命的。那么，这种情况下，我们要坚决消灭这些风险点;而有些风险防范与企业经营目标或利润严重冲突，或者说企业追求的利润和前景远远超过风险本身时，风险就是机遇。这时候，我们就要追求这种风险，而不是去防范。总之，法律顾问在工作过程中，要有超前意识和犀利的眼光，该出手时不留情，该放手时得放手。

总之，企业在法治国情和市场经济条件下，越来越需要法律顾问全面参与企业经营与管理。作为公司的一名法律顾问，虽然取得了一些成绩，积累了一定的实践经验，但仍需谦虚谨慎、认真负责、更加细致、更加深入、坚持原则而又不失灵活地做好法律顾问(律师)的诉讼业务和非诉讼业务，做好企业法律风险管理，参与公司经营管理活动，当好公司高管的好助手，做好企业普法工作的宣传员，把好企业经营中的法律方向盘;与企业同甘共苦，荣誉与共，共同走向辉煌!

**企业工作总结报告篇九**

20x年，综合管理部在公司领导班子的正确领导和各部室的大力支持下，紧紧围绕公司的中心工作，内练本领，外树形象，不断提升工作理念，突出工作重点，努力增强工作主动性和创造性，充分发挥了综合部“参谋、组织、协调、服务”的职能作用，精心协调各部门关系，克服各种困难，认真落实上级领导布置的各项工作，努力推动各项工作朝着既定目标迈进。现将主要工作情况汇报如下：

一、强化自身建设，规范内部管理，促进综合部工作规范有序运转

公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内部管理，提高内部管理水平。

一是规范各项管理制度。修订完善了公司内部车辆管理暂行办法，做好公务车辆的调配与管理，按月逐季对加油卡的费用情况进行统计上报;完善了公司办公行为规范，抓好了员工的考勤管理，按月汇总员工的请、休假、考勤情况，报财务部门核发薪酬;规范执行综合部各项管理流程，提交公司与综合部事务有关的各类请示7项，已执行3项(加装监控设备、办公茶叶购置、协议酒店的签约);

二是不断加强自身队伍建设。做好综合管理部工作，必须要有较高的政治理论素质和分析解决问题的能力。全体综合部人员通过各种途径认真学习，刻苦学习业务知识，政治理论水平、业务素质和工作能力不断得到提高;

三是树立高度的服务意识。综合部人员无论是干部还是普通员工，都能顾全大局、服从大局、服务大局，工作上经常加班加点，任劳任怨，兢兢业业，为做好全公司服务工作奠定了基础。

二、加强调查研究，当好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务

围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，高度关注政策走势，敏感捕捉信息，力求做到办事规范周密，办文高效严谨，力求准确、适度，避免疏漏和差错。努力做好文书处理、档案管理、文件传达等日常管理工作，完成了各类材料编制上报的工作。

一是按照上级主管单位要求，完成各类汇报材料的编制上报，包括公司季度工作安排与总结、季度经营业绩自评报告、季度经营活动分析报告、20x年度工作总结与20x年度工作计划等各项汇报材料的编制与上报工作;

二是完成了公司内部文件资料的编制，包括二届一次、二次董事会会议材料的签署完善与纪要整理归档、公司班子会议与工作例会会议纪要的起草与存档，部门每周工作汇报、每月工作总结的拟稿与汇报等工作;

三是做好了文件处理和制发工作。完成对集团及中原下发文件的处理x篇，完成综合部发文7篇，发送通知6篇，公司对外发文23篇。

**企业工作总结报告篇十**

在科技迅猛发展的今天，在残酷无情的激烈的竞争中，企业的竞争根本上是人才的竞争。企业的“企”上面是人字下面是止字，如果我们把上面的“人”字去掉就成了“止”，我的理解是企业有人则兴无人为止，除此之外我们还得管好人、用好人、培养人和留住人，企业才能永存不败。

一、人事管理

1、善用比我们自己更优秀的人，古云：疑人不用，用人不疑。既然用了就应当放权，给予相应的职与权力，配置一个有灯光、有音乐、有观众有评委的舞台任由他展示舞姿。

2、全面正确地识别人才，对企业“人才”选用是关键，人各有所长应当取长补短，这就是所谓的《木桶定律》，由于我们企业在人事管理和用人机制上还没有完善，无法合理有效的去评价一个人是不是人才，导致人才流失;那么企业应当建立一套人才测评的标准，然后再使用该标准进行测量并将结果做比对，方可有效的识别企业中所谓的“人才、人财、人裁”。

3、让员工选择自己喜欢做的工作，“人有其谓、物有所位”人员要安置在合适的岗位。现在很多企业的用人的观点是企业靠能人存活，所有的企业活动全靠能人一个人解决，没有挖掘其他人员的潜力，也就是说没有根据他人的爱好和特长去安排合适的工作岗位，最终造成不能发挥特长。而那种有能力的快马事事由他操办，导致没有时间没有精力最终也不能把事情做好，所以企业的任何一件事情或是一项活动应是全员参与的，应当做到个个是快马人人是宝刀。

4、尊重人才的成长规律，人是学而自知不是生而自知，作为一个企业的领导干部对新进人员或新入岗位要有耐心进行指导，要能包容他们的一些错误给予正确方法，不要只认为新人不行，且新来人员也要有正确态度去接受培训，必须要有眼高手低做法。

5、及时清除烂苹果，一个企业要有企业的伦理要有企业的威严，应及时纠正员工的不良习惯和行为，不能让那些不良行为传播感染他人，对于不能教化者及时除名，以免夜长梦多影响整个工作氛围，这就是所谓的“烂苹果效应”。

6、避免一般人才驱逐优秀人才，一些低素质(技能)员工薪酬超出高素质(技能)员工，从而导致低素质员工对高素质员工的\"驱逐\";另外一种情况是低素质员工与高素质员工薪酬大体相当，从而导致低素质员工对高素质员工的\"驱逐\"。所以企业的薪酬设计应当合理化。

7、企业竞争力靠的人员培训。人员因素决定一切，在企业的发展中，设备条件的提高远远不如员工素质的提高。要提高员工的素质，就要随时随地的开展员工教育与培训工作，启发员工的思想，更新员工的技术。没有了人才，一切都无从谈起，因此，对人才的培养事关企业的成败!

8、以待遇吸引人，以事业激励人。民以食为天，衣食住行是人类生存的必备条，企应从以下方面下手搞好员的待遇。一是工资不得低过同行业或是周边企业;二是员工伙食要安排好做到饮食干净卫生、方便快捷、价格合理;三是住宿的安排，有一个舒适的安静的房间供员工休息;四是业余时间企业应当有活动场所供他们娱乐，还需增加一些公司组织的户外活动。

**企业工作总结报告篇十一**

x县是一个内陆县，经济文化发展水平相对于发达地区，还比较落后。当前，我县正处在改革发展的重要阶段，各种矛盾相对突出，影响社会稳定的因素还较多，情况还比较复杂。因此，要促进x经济建设健康有序进行，稳定是压倒一切的首要任务。为进一步优化投资环境，确保外来客商的合法权益，我局领导从本职工作做起，从自身做起，带领外经贸局职工在20x年度做了以下几个方面的工作：

一、建立健全领导机制，层层落实责任，确保社会治安综合治理工作顺利开展

我局领导为确保招商引资和外经贸工作在良好的社会治安环境中进行，局领导站在讲政治、顾大局，谋发展的高度，至上而下建立了一套完整的领导机制，局党委书记任社会治安综合治理领导小组组长，其他领导分人头层层落实责任，按谁主管谁负责的原则，牵头抓好各自分管范围的社会治安综合治理工作，努力确保在各自分管范围内无客商集体上访、无打架斗殴事件、无安全生产隐患。以切实的行动保障我县招商引资和外经贸工作有一个安定团结的社会治安环境。

二、利用传播媒介发动宣传，采取恰当措施，确保安全稳定工作

招商引资和外经贸工作的顺利开展，县域经济的高效正常运转，离不开稳定的社会政治环境，没有社会环境的安全稳定，没有一个正常的社会治安秩序，就不可能给招商引资和县域经济的发展提供稳定良好的社会环境，我局领导始终将保稳定工作作为当前头等大事来抓，积极运用广播电视等传播媒介，大力宣传x优良的社会政治环境、开明开放的投资经营环境，使客商及时了解x的开放程度、社会治安情况，打消了外来投资者来x投资办厂的顾虑，坚定了他们前来投资的信心，同时，积极引导外来客商和企业做好稳定工作，使保稳定工作取得了良好的社会效果。

三、上下动员，群策群力，主动出击，及时化解不稳定因素

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

四、加强学习，讲求实效，提高安全意识

今年，根据招商引资和外经贸工作的需要，我局开展了丰富多彩的促安全、保稳定活动。每个月末最后一周星期五下午，由局党组书记主持，召集全局职工上安全课，认真学习安全稳定有关文件和相关法规，在会上广大干部职工踊跃发言，积极参与，为我局开展安全稳定工作献计献策。同时，局领导在会上总结表彰当月的安全工作，并布置下月安全工作任务。使广大干部职工进一步提高了对稳定、安全工作的认识，收到了全年无大小事故发生的良好效果。同时，我局响应县委、政府号召，在重要阶段和突发的不稳定事件中，要求全局干部职工不得参与闹事，并积极做好亲戚、朋友的政治思想工作。圆满完成了县委、县政府下达的目标任务。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。保障社会的长治久安和人民安居乐业需要大家的共同努力、协调配合。为此，我局将同全县95万人民一道，积极响应县委、政府号召，切实做好社会治安综合治理工作，严厉打击各种形式的违法犯罪活动，以实际行动为外来投资者拓一方安定的疆土，开方祥和天地，为社会的安定团结和x经济持续、快速发展做出我们应有的贡献，并在维护社会稳定的工作中交一份令人满意的答卷!

**企业工作总结报告篇十二**

时光荏苒，岁月穿梭。我们即将迎来新的一年。在过去的一年中，生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对生产部门一年来的工作予以回顾和总结，同时祈愿我们公司明年更美好!

一、工作回顾

1、产品产量方面.生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

2、产品质量方面。在完成生产任务的同时，我们生产部门同样高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，虽负责的工作角色进行了转换，但我们始终坚信产品质量是设计、生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，

3、机器设备管理方面。在过去的一年里，公司各种生产设备运转完好率达到100%，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故。可以说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

4、人员管理方面。生产线员工极不稳定的情况下、这无疑于给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，本部门各车间还是坚定地进行员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作。在这里我得感谢几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力支持和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

5、安全生产方面。在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一起人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

二、存在的不足与对策

生产部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

(一) 质量管理方面

1、员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好，不到位有很大关系。

2、缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面，而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的积极配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

3、缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远!

(二)人员管理方面

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章制度和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

(三)物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料使用质量过剩，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，这里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规范和材料要求不太明细。要做到成本有效控制，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情况实施相应的、合理的奖罚措施和节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高!

三、20\_\_展望

面对即将到来的20\_\_年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力!

**企业工作总结报告篇十三**

转眼间20\_\_\_\_年已经过去了，回首过去的一年，在领导的关怀和同事的帮助下。以想干事、会干事、干成事为目标。认真履行职责，圆满完成各项任务。为了今后更好的做好生产任务，总结经验，提高工作方法和效率，克服不足。为了做好20\_\_年的各项工作，现对20\_\_\_\_年的工作总结如下：

一、班组的建设与管理得到加强

1、充分利用车间班前班后会，将公司做大做强的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了自身专业知识学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，了解产品的工艺要求，认真学习api标准，使我能真正发挥技术骨干和模范带头作用。

二、狠抓安全管理不放松

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了20\_\_\_\_年的安全生产。

2、充分利用周六生产例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

三、生产、技术管理得到加强

质量技术科为班组配备了专职质检员，加强了对产品的检查力度，对产品的工艺各项参数进行控制，避免不合格的产品流出车间，减少了客户的质量异议。

四、现场管理得到改善

制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

总之，20\_\_\_\_年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，主要表现如下方面：

(一)安全方面

安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的工作中，不存在人情面子的安全隐患没有指出或处理的。

2、违章操作的几乎没有处理过。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时又没有发生安全事故，所以大多只是口头批评，而没有严肃处理。现在想来，这是安全隐患的重中之重。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，一律停工休息。

(二)生产、成本方面

因简单追求产量，使有时个别班组为了当班的自身的利益，出现了：

1、交接班不协调。私自修改加工程序，对设备进行超负荷运行，磨损刀杆，对下一班的正常生产造成难度。

2、设备带病工作。在生产过程中，为了尽可能的提高产量，在设备出现故障隐患时，没有及时进行修理，结果既缩短了设备使用寿命，又加大了设备维修资金的投入，把设备的维修时间转移到了下一个班次，并延长了维修时间。凡是已经发现设备有简单的小故障并通知维修工维修，应该停车检修而没有停车的，加大处罚维修工的力度，同时我们在今后的工作中要进一步建立完善的管理制度，我在想能不能把技术工(维修工)分出几个档次，这可以通过考核或者评审的办法进行分档，这样如果发现维修工人不处理当班设备故障的，进行降低技术工档次的处罚。

3、管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。应加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

(三)质量方面

1、下料长度不一：原因：管理不到位。

2、产品成才率不高及不合格产品混入成品里：原因：员工没有责任心。

(四)现场管理方面

定置管理仍没有完全到位。到目前为止，我们还没有真正的对所有的物品进行定置管理，只是临时决定一些物品的摆放，同时由于工人的懒散性和素质的高低不等，有时在作业场地完成作业后，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在。这一点我们应该建立定置管理图，以便在今后的工作中能够依图加强巡查，对未按照标准进行摆放的，进行严格处罚。

五、个人存在问题

1、自身管理水平欠缺，应继续加强学习，提升自身素养，提高管理能力。

2、工作力度不够大，工作细节没有妥善处理好。今后要把工作做细、做到位。

3、安全工作没有做到位。在以后我要严格落实各项规章制度，做好安全工作。

为切实抓好20\_\_年班组的工作，我将按以下几个方面进行开展工作：

1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行管理。全面落实安全生产责任制，重点抓好班组管理。发现问题立即处理当事人。对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故三不放过的原则进行处理。小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。

2、做好节能降耗，降低生产成本。(1)会同车间制定班组交接班制度，加大检查力度，提高产量，确保产品质量。(2)加大低值易耗、辅材的考核，低值易耗品、切削液、机械油、刀片进行计量，降低产品消耗。

3、强化质量管理.(1)进一步完善生产工艺，对影响产品质量，如碰伤端面、内镗表面光洁度加大管理力度，防止次品与废品的出现。(2)加大生产工艺的检查力度，对不认真执行工艺的员工进行通报批评，并上报处理。

4、认真落实公司下达的生产任务。(1)根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，由班组和车间共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备。(2)合理调度、均衡生产，根据生产需要，协调好各工序生产进度，合理调配各工序生产任务。

5、积极做好现场管理(1)对成品或半成品以及废品区别存放，加强巡查，对未按要求进行处罚(2)强化设备管理，责任到人，每月对设备管理、使用进行总结。加强产成品的防护措施，将所有产成品全部盖好，做到防碰防撞

6、加强自身学习，并认真注重岗位培训。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。

**企业工作总结报告篇十四**

20\_\_\_\_年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，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，履行好岗位职责。在部门吴经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，但因吴经理一些个人因素离开，本人接手吴经理的日常相关工作，现将今年的工作总结如下：

一、形象保安方面

形象保安是一项特殊性的工作，所代表的是公司第一形象窗口，记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，做好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。具体工作如下：

1、正常维护公司与售楼部设施设备安全，减少不必要的损失

2、配合营销部完成外展相关的物料准备

3、因今年项目停工，维护好案场安全性，并维护好案场人员的安全

4、在工作之余，我们进行了形象保安员队列及礼仪训练，坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。

二、保洁方面

保洁是公司的名片，每天重复进行的工作彰显质量与服务能力，保洁人员本着积极肯干，不怕苦、不怕累的原则，保证公司与售楼部的卫生干净，圆满完成本职工作，在完成本职工作的同时，配合销售部完成各类活动场地的卫生。

回顾公司的发展历程，我们也深切的感动，我们每取得一点成绩是与公司领导精心培养分不开，每一点进步都浸透着公司及每一位员工的心血和汗水，融入了团队拼搏精神和事业精神，我们一定会安心做好本职工作，不断加强自己，使20\_\_\_\_年的工作在上一个新台阶，在看见成绩的同时，经过深入体会和反复分析，还存在以下的不足方面：

1、服务意识不够,自觉性差,礼仪礼节有待提高,仪表着装有待改进。

2、在工作中主动性、处理问题的灵活性,落实任务质量上还需提升。

3、团队意识欠缺，团结观念不够

4、因地方因素总体素质有所欠缺，工作细致化较差。

在今后的工作中积极改正，不断提高，以公司利益为首要，以下是我们在今后工作中所需完成及执行的

1、提升个人综合思想素质,以制度为准绳。做好各类制度的培训工作。

2、加强各类培训,在管理中体现服务的亲情及温馨氛围。

3、提升服务礼仪,真正体现出发自于内心的施与受。

4、加强全体队员的工作作风及纪律的把关,端正不良心态,使全体队员达到工作共识。

5、加强对公司与售楼部卫生打扫及日常设备的保管,避免不必要的损失。

在这段时间，我自己也学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动、一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历，可以说，在昊润华泰的这段实践中，收货颇多、感触颇多，在这里非常感谢公司的每一位领导和同事给予的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，但我时刻提醒自己要不断提升自己，为公司做出更大贡献，自己也针对20\_\_\_\_年自身做了以下总结：

1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在第一位。

2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助主管做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。

3、工作中不怕吃苦受累，勇挑重担，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干;并勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求更大的进步。

4、加强学习，勇于实践，不断积累，勇于开拓。在理论学习的同时注意讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力;并虚心好学，不断地向部门主管请教取经，吸取他们的成功经验，不断鞭策自己使自己有学习的方向和目标。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理能力仍需进一步提高。

20\_\_\_\_年即将过去，我们将满怀热情地迎来20\_\_\_\_年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

**企业工作总结报告篇十五**

同仁们,下午好!

旧岁已经过去,新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开大维装饰20\_\_年度总结会议及20\_\_年设计部优秀员工表彰大会。难忘的20\_\_已经过去，新的一年已经到来，回顾过去的20\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了一定的成绩。现将本年度的工作情况作如下总结。

回顾一年来的工作，我们主要从以下几个方面加强管理

总结过去一年的工作，我们在取得一定成绩的同时还存在着很多的问题，还有很多的问题有待我们去调整和解决。营销成本增加，税收的增加，以及其他管理费用的增加使得今年增产不增收益;员工个人行为与公司经营管理理念之间还存在很大差距，经营思想方面：有些员工的观念还没有改变过来，员工的责任感和主管性不够强，各部门人员素质的参差不齐、人才的缺乏、以及少数员工的服务不到位、跟单不及时，使浪费和流失了很多的客户资源。特别是极少数员工的炒单行为，更是严重地损害了公司的利益，执行力不够或执行不到位使得公司的很多制度变成了壹张废纸，甚至严重影响了公司的管理形象。

所以说，明年我们要加强管理、苦练内功，加强对员工的培训，提高员工的综合能力，加强制度的执行力，从严打击倒卖私单、倒卖客户信息、炒单、卖单以及私自收取设计费、严厉制止、拉帮接派不团结的行为。并且责任落实

到部门，从部门经理、主管抓起，员工有上述行为的部门经理、主管负有领导连带责任，部门经理，除给予相应的处罚以外还要给予行政处分。

公司的管理模式、经营模式、营销模式与市场规律不太相符。受金融风暴和楼市危机的影响，明年的装修市场更是不容乐观，调整经营方式创新营销模式势在必行。并且给我们装修行业带来很大的危机，这些都是解决中低收入家庭的住房，而这些家庭目前并不是我们所定位的客户。还有政府将强制开发精装修房，精装修的楼盘也在逐渐占据我们的市场。如果我们还是原有这种模式经营下去，我们下一步势必很困难。

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜!一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你

倾斜.给客户体现出尊敬感。工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题,相信在以后的工作中学会弥补这些不足,努力提高业务技能,完善自我。为公司的发展尽自己的绵薄之力!

经营模式是否要改变?营销模式是否要创新?值得我们要认真的考虑。

我们的营销模式也要创新。我们可以打破传统的经营模式。我们可以通过市场营销与工地营销、现场营销相结合。工地营销是指工程施工人员、包括一线工人在内的现场营销，工地营销是指我们市场部的业务员，设计师和工程部的施工人员紧密配合，在楼盘、小区的施工现场利用我们的现场施工优势联合起

来做营销，来促进签单，这也是我们在新的一年提倡

的全员营销策略的一部分。所有设计师、所有员工、所有部门经理都要懂得营销，由部门经理、主管带队走出公司到小区，酒店，茶社搞营销，甚至到客户的单位、家里去服务上门。

关系营销：我们还要进一步深化关系营销和网络营销。我前面提过口碑营销是所有营销当中最有效的营销，口碑营销要求我们在注重质量和形象的同时，更要注重服务意识，关系营销要求我们必须建立客户关系，注重客户感受，注重新老客户的沟通。老客户的回访沟通，新客户的宣传沟通，通过我们的服务，通过我们与客户的沟通理解，来建立我们与客户之间良好的关系，让客户给我们推荐更多的客户。如今的市场谁关注客户，谁注重客户的感受，谁就能赢得市场。所以说我们一定要真正地把服务做到客户的心中去，并不是你说得多而做得少，哪怕是客户一点点的要求

和投诉，我们都要认真地做好，这就是关系营销和口碑营销的要领。

网络营销：今后的时代一定是互联网的时代，一定会走进网络营销时代，并且要求我们注重网络营销。我们今年也同各大网络进行了全年的合作，可是我认为我们这种合作还不能完全称之为网络营销，只能算是在网络上做活动的宣传与品牌的宣传推广，而没有真正的做到网上谈客户及网上签单。明年我们还将继续与网络合作，安排专业人员进行网上营销和谈客户，我们明年将安排网络公司的专业人员上门对员工进行网络营销专业的培训。让我们所有的业务员要懂得网络营销，通过我们员工与客户的沟通，让我们的客户群更加了解我们大维工程管理及企业文化，从而对我们大家更有信心。来争取明年的网络签单客户上一个新的台阶。

在工程管理方面。我们离规范化、科学化、高准标准还有较大的距离。一方面：工程质量提升不够大，还没有全

面达到优良标准。工艺及材料创新不够，工地的施工成本普遍偏高。另一方面：现场文明施工形象不够好，还没有处于领先地位，新老项目经理及一线工人整体水平参差不齐，管理人员的综合素质偏低，责任心不强，制度执行力度不到位等等。

10年工作展望

20\_\_年我们还将注重企业文化建设，加强民主管理，积极拓展市场，始终把思想作风建设放在第一位。

我们将继续提倡“诚信、情感、 责任和程序”的人字管理理念，

主张“以人文本、诚信经营，”引导广大员工“以企业为家，共同发展。”人是生产力中最活跃的因素，也是企业发展的源泉和根本所在，只有公司所有员工都把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司的管理与生产经营中去，公司才能快速地发展，只有公司为员工提供更好的工作环境，更宽广的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此

我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化来引导员工，把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整个工作中，发挥才智，敬业爱岗，求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设强化管理，推行“服务、设计、质量、环保、安全”五位一体的标准化操作流程，促进工程施工在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉和口碑，为共同事业的发展打下坚实的基础”，加强民主管理。以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从员工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与发展创新等重大问题，做好管理人员廉洁自律，

二是注重维护管理人员的团结。大厦之成非一木之材，大海之润非一流之归。团结领导班子成员形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、

责任互补、荣誉共享，重大事情、重大活动、重大问题都能事前沟通、会前通气、充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作、促进发展。在以后工作中，我们每月召开中层管理人员协调会议，通过会议对工作中发生的一些问题进行沟通、协调处理，使下

面发生的问题能够及时上报，上面的精神及时下达，通过会议对一些不健全、不合理的制度进行补充和做适当的调整，从而使我们的制度更健全、更合理、更规范。我们坚持理论与实际相结合。扎实开展管理调研工作。把握各方面的信息，保持对市场发展动态的敏锐感觉，市场规律与企业管理实际相结合，这样我公司才能不被日益激烈的市场竞争所淘汰。把长期发展与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、成本控制;深入分析财务数据、人事管理、合同管理、报价管理、落实标准程序，从公司长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。是因为我们的业

务在快速增长，但在市场竞争日趋激烈的环境下，企业利润率却越来越低，深化管理、降低成本、改革创新、挖潜增效势在必行。积极拓展市场，打造多元化服务平台。为了能够使我们的业绩保持稳定增涨，我们高度重视市场营销开发工作，努力实现业务增长是我们开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额是我们不断探索的永恒课题。多种方式、多种渠道并行，重点楼盘重点攻关，重点客户重点跟踪，部门经理、部门主管带头带队的全员营销策略。

始终把思想作风建设摆在第一位。我们要不断学习，不断地提升、不断总结。

思想素质教育，开阔视野，充电扩能，坚决贯彻执行公司的各项制度，一切从公司以及广大员工的利益出发，不以个人利益而侵害公司和员工的利益，敬业勤政、关心员工，并以此来影响教育我们的员工。

事物的发展总是在推陈出新。不充

电，个人的素质难以提升，企业不改革、不创新、不统一思想，企业就难以展开腾飞的翅膀。今后我将同所有员工一起，继续加强学习，提高工作能力和管理水平，提高思想觉悟，提高员工的综合素质和团队的战斗力。深化企业改革和营销创新，努力解决经营和工作中的各种问题，促进我们企业的健康发展。

在此，我有充分的信心和我们的管理成员一起广泛采纳大家好的建议，并融入到我们企业的改革创新的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、求真务实、开拓创新、奋发进取，带领全体员工为明天更美好，而努力奋斗!

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升大维装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实大维装饰的品牌内涵。

我们将20\_\_年定为大维装饰的“品牌提升年”，我们的口号是“品牌、使

命、激情;沟通、执行、追梦”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：致力为客户、合作伙伴、员工及社会创造价值。

我们坚决贯彻和推广“标准工程”的管理理念、强化工地形象的管理，我们对客户承诺：“我们绝不把任何一个不合格的工程交给业主，我们将客户质量放首位，将会把所有不合格的工程都砸掉免费重做”，并且请业主给予监督，对内我们强调“装修注重细节、细节就是品质、品质就是尊严、品质就是口碑、口碑就是市场”，做装修就是做工程,做工程就是做口碑,在所有的营销当中口碑营销是最厉害的,而且成本是最低的。我们工程施工管理最主要的目的就是口碑，一定要有良好的口碑，而不是利润，利润只不过是在口碑前提下所产生的必然结果，我们一定是把品质放在第一位，通过强化工程管理，使得新的一年内工程质量、工地形象也有所提升。为此我们

要继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬大维装饰的品牌。

同事们，通过今天这个会议，我希望我们在座的人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，

更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，从头抓起，在座的每一位都是公司的一员，要有使命感、责任感、荣誉感，严格考核自己，各分公司负责人及部门负责人必须把各项目标真正的落实到实处，在落实上下功夫。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切!态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。好的态度产生好的

驱动力，注定会得到好的结果。

自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动都是有价值的。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”是我们人生的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是我们事业奋斗目标，“努力学习，追求上进”是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

20\_\_年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、虎年大发。

谢谢大家!

**企业工作总结报告篇十六**

在过去的一年里，在工作上得到领导的认可，同事间也会互相帮助，让我在工作上得到了很多的帮助，现将过去的一年总结如下：

一、思想道德方面

在过去的一年里，认真学习党的xx届七中全会、xx大、xx届一中全会精神，紧密联系党中央有关领导的重要讲话精神，深刻领会党章新修订部分的深刻内涵，认真阅读关于坚持科学发展观、构建和谐社会的书籍文件，按照郴州市局的统一部署，积极参加资兴市统计局组织的相关政治学习。在这一年中我坚决贯彻统计为民，用共产党员标准严格要求自己，廉洁自律，秉公执法，全心全意为群众办事。

二、工作能力方面

20\_\_\_\_年，随着电脑知识的日新月异，统计信息化工作的不断发展，各种电脑技术难题越来越多，网络技术、电脑病毒日益翻新，本人在处理各种层出不穷的问题时，工作经验在不断地积累，对电脑的掌握运用也越来越熟练，业务素质、故障处理、文字水平与上一年相比均有显著提高。尤其是宣传工作又有新的突破，被省级以上媒体采用的上百篇，有一篇被全国100多家媒体采用，其中20多家是《光明日报》等媒体，并在《光明日报》、《文汇报》等的报纸上发表文章，另有两篇获全国奖，并成为《红网》首批通讯员。

三、工作态度方面

本人能严格遵守《统计法》的条令条例和各项规章制度，认真履行自己作为一名统计人员的职责，勤勤恳恳，任劳任怨。平时注重个人的修养，尊重领导，团结同志，始终以高标准、严要求磨练自己。认真执行国家干部“三大纪律八项要求五不许”，成为一名廉洁守法的好干部。

四、工作成绩方面

20\_\_\_\_年里，我努力工作，积极完成领导交办的各项任务，全年采写新闻稿上百篇，转发和编辑稿件百余篇，本文负责的电子站工作的网站建设、信息报送和联网直报两个专业分获一、二等奖。《资兴统计信息网》经过5年的打造，访问量达50多万人次，已成为资兴三大官方网站之一。

本人在工作中还存在些不足，在今后的工作中，我还会不断提高自身的修养，严格自己，在工作上有好的突破，为公司作出更大的贡献。

篇二

时光如梭，20\_\_\_\_年即将过去，在这一年里，对于莱州大洋投资有限公司来说是成立，成长和发展的一年，是难以忘怀的一年。这一年，在领导的正确指导下，公司紧紧围绕“安全生产，以最小的成本，创造效益”这一目标，狠抓机遇，力求发展。全体职工团结拼搏，确立了“敬业、团队、激情、进取”的企业精神。员工们同心同德，真抓实干，切实以公司利益为出发点，个尽其能，为公司创造了的经济效益。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报：

一、狠抓安全生产，提高工作效率。

20\_\_\_\_年，公司围绕“安全生产，以最小的成本，创造效益”的企业经营目标，坚持“高效生产”的经营理念，坚持科学发展观，把经济发展作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、矿山的高效开发等方面均取得了一定的成绩。以新增投资和并购的方式，扩大企业生产规模、完善产品结构，使控股公司成为具备100万立方米以上的产能，创造就业机会达500人次以上，年销售额10亿元以上，带动第三产业2亿元以上的大型石材企业集团。其中，为解决矿山用电问题，建设投资电站2个，七月至十二月累积生产石材荒料6000多立方。

二、完善企业管理制度，管理水平不断提高

企业制度的建设是保证企业发展的重要手段。公司发展至今，一是靠正确的领导和方针的制定，二是靠严格的管理和广大员工的支持。20\_\_\_\_年，公司结合刚起步的实际情况，对管理制度进行了多次的制定，并出台了《莱州大洋矿业投

资有限公司管理制度汇编》。其制度内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、矿山开采，物资采购等项。制度实施以来，公司各个方面逐渐步入正轨，其管理达到了按制度和规定办事的方式。这一年中公司管理逐步进入了科学的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率。

三、注重员工素养培训，提高员工综合技能

长期以来，公司领导始终对员工的培训工作极大的重视。采用公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种培训形式，同时保证每月至少两次例会。在每次例会上，学习相关生产安全知识和工作技能。公司不仅注重在思想政治方面的学习，对于专业知识方面的学习也相当重视。学习内容主要包括：安全生产的重要性、现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，并对于成绩突出者给予一定的奖励。

通过安全技能的学习培训，有效地提高了员工工作与学习的积极性，使员工的整体素质和技能素养得到了全面的提升与发展。目前莱州大洋矿业投资有限公司正在开展“重安全、抓生产、高效率”活动。对于在活动中涌现出的先进个人和部门，公司将给予一定的物质奖励。这项活动我们将长期坚持下去，这样做既鼓励了先进，鞭策了后进，加强了员工的集体荣誉感，同时，大洋整体的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、树立“以人为本，安全生产”管理理念的同时，提高生产效率。

公司紧抓生产与销售的同时，狠抓安全，制定了《莱州大洋投资有限公司矿山巡查制度》，明确奖罚标准，完善组织，强化管理。建立健全标准化领导机构落实创建责任分解到人。公司领导做到每日三次到工地，坚决杜绝安全隐患，不留死角。全体矿山员工，每周进行一次安全制度学习，每月进行一次安全制度考

核，对于先进个人和集体给予奖励，对后进者进行一定的考核。从而保证矿山的正常安全高效运行。

五、注重企业文化建设，以企业文化带动职工工作积极性。

企业的文化建设是企业发展的关键，更是企业健康发展的基础。20\_\_年，在各领导的正确领导下，公司全体成员紧紧围绕生产经营的目标，努力进行矿山高效、安全生产。单位员工经常利用周末、节假日开展多种形式的文娱活动和学习活动，比如：仲秋节进行爬山比赛，所有员工一块聚餐。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了公司员工之间的凝聚力，团队向心力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

六、成绩与问题并存，努力克服问题，创造更高价值。

20\_\_\_\_年我们莱州大洋投资有限公司的全体员工在领导的正确指示下，虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但在工作中仍然存在着些许的问题。第一，一部分员工是曾经山上的老矿工，所以思想观念不能够与时俱进，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;第二，销售业绩不理想，由于公司刚改制时间短，矿山开采刚起步，所以导致矿石种类和质量达不到理想要求，销售人员不到位等问题，这使得销售业绩一直提不上去。这将是明年工作的重点。

七、展望20\_\_\_\_，进一步加强公司内部管理，提高业绩

针对20\_\_\_\_年工作中所表现出的不足，为迎接新的一年，我们将做到以下的准备

(一)积极搞好与员工的协调，提高全体员工技术与文化素养，进一步加强公司

企业文化建设和凝聚力建设，让莱州大洋的企业凝聚力更上一层楼。

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，确保安全生产，提高工作效益。

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

回首20\_\_\_\_年，莱州大洋矿业在困境中求发展，在发展中求稳步，在稳步中求速度，这是我们莱州大洋矿业一贯所坚持的理念。在这一年里，我们莱州大洋公司全体职工努力工作，战胜困难，取得了一定的成绩。展望即将到来的20\_\_\_\_年，我们将更加努力，继续围绕安全生产这一主题走下去，争取明年无论从生产方面还是销售方面都要达到一个更高的层次。新的一年，将是一个新的挑战，同时也是一个新的机遇，“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，相信公司在正确的领导下，肯定会再创高峰!

**企业工作总结报告篇十七**

20\_\_\_\_年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历!在这短短的半年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在公司领导和同事的大力帮助下，学到了很多做人、做事及销售工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，了解了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也让我在公司以后的工作中更得心应手。

然而在20\_\_\_\_年也存在很多的不足和缺点，主要在执行力不强及沟通技巧方面。执行力不强很多时候是把一些简单事情想复杂化，考虑的太多，做起事情来就不敢放开手去做，怕客户对自己失去信任，怕丢失客户，怕公司领导、同事对自己没有信心，瞻前顾后，这一切都制约了自己的行动。其实，主要还是心态的问题，调整好心态，多一份自信，相信自己一定能做的好。沟通技巧方面还需要继续学习，在与客户沟通、谈判时还不能很好利用所学的，平时应多和老业务员及同事沟通，学习他们的话术技巧，并要学以致用。20\_\_\_\_年工作计划

一、明年计划完成业绩目标100万。要完成这个目标单靠本地客户是不够的，发挥自己对网络的知识，多收集外省的客户，协助刘牧华一起开发网络资源，这是一块很大的市场。在株洲本地跑业务的同时，再向周边如长沙、湘潭地区渗透，寻找些需要投放长株潭的客户。由于今年积累了一些客户资源，明年针对一些有意向的客户重点跟进，即不断的开发新的客户，保证自己的客户资源不断更新，与此同

时，在业务方面不局限户外广告，尝试发展公司其他业务，如：营销策划，庆典活动、制作安装、活动代理等，但这些方面的专业知识不多，通过网络、朋友及有经验的人去了解相关的流程、价格等，同时也希望公司同事及整个团队给予支持和帮助。

二、东方楼宇视频，由于现在公司视频机网点逐渐减少及视频机老化，同时视频机经常性的出现质量问题，导致普遍客户对视频媒体产生了不信任，对业务的开展造成了一定的困难。明年主要工作是加强对视频机的监管抽查工作。但要让视频部有个良好的发展，有几点建议：1、更换新的视频机。2、招聘专职人员开发新的网点(包括户外)，保证网点的质量和数量。3、开发电梯内的框架广告、电梯门车贴广告、电梯大堂广告等，形成一个电梯广告部门。

三、加强自己能力、业务技能和综合素质的学习及提升。在公司不断壮大、飞速发展时，加强自我学习，能跟得上企业的发展，跟的上公司的步伐，让自己更能适应工作。

20\_\_\_\_过去了,在这里也感谢同事们对我的帮助与支持，特别感谢廖总，多次找我谈心，并无私的分享经验，让我认识到自己的不足及学习到了很多经验，希望同事们今后继续给予我支持和鼓励，我也会在新的一年更加努力。新年新气象!我们将迎来充满挑战的20\_\_\_\_年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼,20\_\_\_\_年~~!我们一起加油吧······!

**企业工作总结报告篇十八**

尊敬的蔡总、各位同事：

大家好!我代表生产部一百五十余名员工对本部门\_\_\_\_年工作予以总结，请予审议：

时光似箭、岁月如梭。伴着圣诞节日的欢乐气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好。

一、工作回顾

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部在生产过程中面临三、四产品型号的多变，批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。截止\_\_\_\_年12月12日共完成两成结构产品40kkpcs三四层结构产品3kkpcs.为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下两层结构产品入库良率达到98%，三四层产品入库良率达到96%。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、人员管理方面

在每年的年初和年末，在人员变动和产线员工极不稳定的时候情况下，这无疑给生产管理带了了极大的压力，但在这压力的推动下本部门还是坚持对新近员工的岗前岗中培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，在这我要感谢行政部对员工的教育和工程部的技术培训和车间的各班长，的鼎力支持才始的我部门有了如今的良好局面。

5安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

1、质量管理方面

1).员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2).缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和没有品管的巡检下，有时候会出现一个真空地带，班和班之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位的现象。

3).缺乏生产质量记录意思：由于我部门全体计件化以后，在瞬速增产的同事忽略了产品生产的过程质量记录。产品在整个制造中过程中，如何完整记录产品过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理体系所要求的，些我们所做，做我们所写。记我们所做的还差较远!

2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们在策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合数字，以适应企业以后发展的需要。

3、物料消耗管理方面

由于之前我们没有对物料消耗及成本进行考核，在飞正常成本增加时，如工具损耗率搞，物料使用质量过剩，员工装配及存放不当影起的浪费。导致这样的现象存在，主要是员工节约意识不强。本部门将根据实际情况实施相应的奖罚措施和节约能源降低成本的思想教育，始员工的节约意思和主人翁精神逐步的提高

三、从公司整体方面，我有一几点建议。

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

四、自身总结

20\_\_\_\_年即将结束，20\_\_\_\_年的工作也即将告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上的完成了本年度的工作，经历这两年来的生产管理工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

**企业工作总结报告篇十九**

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订年工作计划如下。

一、信息网络管理

1建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

构架新型组织机构

3增加人员配置：

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内对杭萧钢构有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对杭萧钢构的产品表现出最大限度的认同感，对杭萧钢构的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对杭萧钢构的接待工作满意作为市场部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高项目跟踪的成功率和降低商务谈判的难度，达到提高企业经济效益的根本目的。为此市场部年着重抓好以下几方面的工作：

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

**企业工作总结报告篇二十**

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一)房地产产权产籍管理进一步规范。截止\_\_\_\_月\_\_\_\_日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房\_\_\_\_\_\_万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到;办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积\_\_\_\_\_\_万m2;整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二)房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积\_\_\_\_\_\_万m2，其中：商品房销售登记宗，销售额\_\_\_\_\_\_万元，销售面积\_\_\_\_\_\_万m2;私房交易宗，交易额\_\_\_\_\_\_万元，交易面积\_\_\_\_\_\_万m2。共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积\_\_\_\_\_\_万m2。

(三)城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20\_\_年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积\_\_\_\_\_\_万m2，实现拆迁许可证单位发放率达。目前，\_\_\_\_山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四)房地产执法监察力度进一步增强。20\_\_年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份;协助法院办理查封、解封过户起;受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五)危房鉴定职能进一步发挥。20\_\_年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积\_\_\_\_\_\_万m2，出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

(一)改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习。20\_\_年，我们认真抓好干部职工的思想道德建设，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习，局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《某省日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。

一年来，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极子培训班，接受组织的教育和培养。

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。20\_\_年，有名同志被推荐到建党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为=年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的状况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟;四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高;五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20\_\_年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成目标任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣\_\_\_\_\_\_元。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找