# 2024年度员工总结汇报7篇

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-09

*20\_年度员工总结汇报范文7篇员工们做好年度总结汇报不仅是给领导一个交代,更是对自己工作的一个复盘,也是对自身的不足找原因,然后加以改正进步,下面是小编为大家整理的关于20\_年度员工总结汇报，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!20\_年度员工总...*

20\_年度员工总结汇报范文7篇

员工们做好年度总结汇报不仅是给领导一个交代,更是对自己工作的一个复盘,也是对自身的不足找原因,然后加以改正进步,下面是小编为大家整理的关于20\_年度员工总结汇报，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

**20\_年度员工总结汇报篇1**

一年的时间就过去了，我认为在一年的工作结束之后，对自己这一年的工作进行一个回顾和总结是很有必要的。这样就能够知道自己在这一年中表现出来的不足，就更好的去开始新的一年的工作。所以在自己开始做明年的工作之前，我也想为我今年的工作进行一个年度总结，点评一下自己今年的表现，同时也找到自己在这一年中没有做好的地方，在新的一年就知道自己应该要怎么去做了。

今年自己是有很努力的在工作的，因为我知道自己的能力是不好的，至少进步的空间是非常的大的，跟其它人的差距也非常的明显。每天在工作完成之后我也会再检查一下，确保自己是没有错误的，再把自己的工作交上去。同时我也会每天对自己进行一个反思，去找到在当天的工作中自己没有做好的地方，在之后再做同样的工作的时候就能够有进步。自己的工作态度是很好的，所以在今年自己才能够有提高，工作质量和速度都是提高了不少的。

这一年自己也是有了比较明显的进步的，跟年初的时候相比是进步了非常多的，我自己是感到非常的高兴的，因为自己这一年的努力是有成果的。有了成果自己之后才会更有动力的去做好自己的工作，去为了提高自己的能力而努力。自己在保证每天能够按时完成工作的同时，也能够做到遵守纪律。这一年我是听从领导的吩咐做完了自己的工作的，按照公司的规定去完成自己的工作。我觉得一个好的员工不仅仅是要有好的能力的，同时也应该要有好的品质，这样才算是一个优秀的员工。我是把自己往这个方向培养的，现在能力也一直都在进步，也能够做到管理好自己的行为。

今年虽然在工作的过程中是有一些问题的，但是在我看来自己今年的表现也是值得鼓励的。这一年自己的态度是非常的认真的，学到了很多的对我的工作有帮助的东西，自己也在这个过程中渐渐的对这份工作有了归属感。虽然我不知道自己能够在这里工作多长时间，但只要自己在这里工作就一定会认真的去做好。新一年的工作很快就要开始了，自己也已经做好了去迎接新的挑战的准备，我知道自己在明年的工作中会遇到很多的问题，但是我想我是一定能够在解决问题的过程中收获很多的。明年自己也会保持一个好的态度，让自己有很好的成绩。

**20\_年度员工总结汇报篇2**

20\_\_年，受国度宏不雅政策影响，资家当务成长受到一定制约，与此相反的是，随着经济成长，人民越来越富足，对理财的需求却是越来越年夜，同时，对理财办事水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行年夜量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，死力以各类方法手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营情况之下，为增强我行对外竞争力，行领导武断抉择计划，通过竞聘方法，组建了财富治理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财军队素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和小我金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕扶植省内卓越银行，20\_\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极准备，安排筹划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包孕基金营销万元，各支产品完成率分手为人民币理家当品共，同比增长。

二、主要工作方法及成效

依照分行财富司理的职责范围，我们分担的中西片区包孕城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、年夜涌支行共18个网点。我们的工作主要有增强对片区内理财司理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端办事内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，慎密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行跑赢年夜市和率先实现百亿利润目标的经营目标，落实分行各项工作安排和要求。勤跑网点，多打德律风，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，增进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财司理保持优越有效沟通，增进理财司理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财司理团队运动，增强归属感，凝聚一切军队力量。做为分行财富治理工作新篇章的开端，我们的工作在行领导的关切与主任室的率领下，取得了一定的成效，为我行个金条线往后工作的长足成长，积聚了一些胜利的经验。

(一)容身本职，做好理财司理的相关工作

一是做好理财司理的培训工作。财富司理团队协作，配合完成全辖新聘任上岗理财司理的培训工作，包孕职业道德教导、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技能分享等，并将为上课而专门用心制作的ppT发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品实时做好培训工作。

二是做好理财司理日常工作指引。实时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其剖析，使年夜部分理财司理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利成长。

三是做好理财司理背后的技巧支持。我们自己用EXcEL表制作了基金按期定投的盘算公式供所有营销人员销售演示，获得了使用并业绩初见成效理财司理的确定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们盘算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，削减了理财司理的工作量。另一方面，我们也随时为理财司理的个性化需求，比数据，编表格，做剖析，找产品，满足年夜家对中高端客户营销的办事需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财司理测验测验实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也获得了网点客户对中行财富司理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财司理实时确定，多做精力鼓励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法赞助其提高。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长揭橥奖杯，以之勉励，形成理财司理军队销售气氛的你追我赶。

六是关切理财司理8小时以外的生活，做好家访工作。存眷内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点存眷理财司理做好过渡期间的客户办事与日常工作，同时提醒网点主任要存眷其动态变更，防止意外事件产生。

七是不按期组织理财司理班后休闲运动，调节理财司理生活，增强军队凝聚力。如理财司理欢快夏日会餐、江门龟峰山爬山比赛等，增进了年夜家的相互交换，增加了理财司理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在本年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为办事我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交换，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即接洽理财司理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销筹划，配合营销客户。

片区在20\_\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的优越效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表扬中，片区三位新聘理财司理全部夺得并包办全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财司理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户运动，并以私人银行为依托，引进高端办事内容，增强中高端客户的忠诚度和供献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与供献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研参谋等团队一起为客户做资产配置建议书，胜利实现产品销售。方案并组织了系列客户维护增值运动。在分行的年夜力支持下，胜利举办了中高端客户子女不雅澜湖夏令营。同时结合私人银行，组织签约客户亲临私人银行不雅赏亚运会揭幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。成长中行传统优势业务，邀请广东省教导厅下属出国留学办事专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

**20\_年度员工总结汇报篇3**

20\_\_年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20\_\_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

**20\_年度员工总结汇报篇4**

在劳务公司工作很多年，在公司里也算是一个老资格的的员工，虽然官不大，管的人也不多，可是我在公司还是比较有话语权的，这和我多年以来艰苦努力的工作是分不开的。

最近一段时间我们公司在上级林放到的大力支持下，取得比较好的成绩，这是值得我们自豪的地方，但是我们并没有骄傲和自满，我们也意识到自身存在的不足之处，需要积极的改正。

在总公司党政及各部门的正确领导和大力支持下，劳务公司按照年初确定的工作思路，带领全体员工，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，求真务实，创新工作机制，加大工作力度，凝神聚力，拼搏进取，以“诚信、务实、创新、奉献”的团队精神，以“重责任、勤沟通、抓细节、重效果”工作方法，各项工作均取得新的突破和进展。

劳务公司积极配合上级培训部门组织的普通工种职业技能培训工作。为更好的完成任务，公司领导班子出主意想办法，积极向上级请示，研究设计多种培训方案，在确保项目工程施工不受影响的前提下，利用项目部会议室、办公室等办理农民工夜校，组织农民工同志们开展技能培训，提高农民工的操作技能水平，并且聘请有施工经验的老师进行授课，确保培训质量。在大家的一致努力下，圆满完成上级培训部门交办的各项培训任务。培训总人数近#人，合格率100%，所有参加的农民工都顺利的取得相应工种的技能证书，使劳务公司的持证上岗率进一步提高，持证数量达七百人。

进一步加强劳务管理工作，做到现场服务，劳务协调畅通，使公司生产秩序得以稳步发展。积极配合项目部落实好文明施工、安全、质量等工作，指派优秀劳务队长深入工地，把劳务管理工作的重心转移到基层一线。同项目部管理人员面对面的沟通，直接接触一线工人，使生产中反映的问题能及时在一线现场解决，拉近劳务公司同项目部管理人员及一线工人的距离，确保项目部政令畅通，人员协调及时，为项目施工管理打下夯实的基础。根据工程承接规模的不断扩大，劳务公司按照项目需求，及时增加和调整管理人员，依据承揽工程的大小，合理科学安排劳务管理人员派往施工现场，劳务公司派往人员参加列席项目部生产会。

坚持“两会”制度，确定每周五下午为例会时间，每月x日下午为民工负责人生产会时间，统筹安排，处理和协调各项工作及时到位，制定和完善劳务队长的工作职责和奖罚措施，为项目部解决实际问题。关心职工和农民工的生活，为职工和民工办实事解决实际问题。对患病的员工进行慰问和到家探望。严把劳务分包合同签订时各项条款，做到不漏项，力争使劳务分包合同的签订规则化。依法为民工队签订劳动合同，今年同农民工签订劳动合同共计\_\_余人，突发事件时，能够及时赶赴第一现场，查明原因，耐心工作，把矛盾消除在萌芽状态。确保公司的稳定和生产经营运行。计划生育和综合治理工作达到上级要求。

为保障农民工的根本利益和合法权益，把解决农民工工资拖欠引起的劳务纠纷和提高农民工安全意识教育列为工作的重点。一方面，积极落实公司关于“农民工工资支付暂行办法”的通知精神，依据单位工程合同书约定的工资支付与结算办法，积极同项目部经理协商沟通，督促项目部按合同约定给予结算支付工资。派往项目部现场办公的劳务队长各司其职、各负其责，充分发挥工作积极性和能动性。目前，公司承接的项目部任务中，大部分项目部引起的农民工工资拖欠的原因是建设单位工程款不到位造成的，但也有个别项目部经理管理意识、大局意识不强，个人私利意识较浓，有意无意地拖欠农民工工资。截止12月x日，据不完全统计，项目部拖欠的民工工资总额近#万余元。另一方面，劳务公司认真贯彻执行国家《安全生产法》及各项规章制度，倡导“安全生产第一，爱惜生命第一”的安全意识，把安全保障列为工作的重中之重。加大对全公司农民工的教育力度。利用投影机、笔记本电脑、数码摄像机等全套多媒体设备，利用晚饭时间派专人巡回到各项目部施工现场进行安全知识宣传和普法教育。积极开展安全知识讲座和一些喜闻乐见的电影和宣传片，全年共巡回宣传施工项目几十个，极大的提高广大民工的安全防范意识和法律知识。

经过全体员工的共同努力，劳务公司的经济技术指标完成总体较好，取得较好的经济效益和社会效益，综合实现利润指标#万余元，产品合格率100%。完成劳务公司资质年检及动态考核工作，建立和完善企业资质年检动态考核电子档案，积极开拓市场，逐步扩大劳务公司经营规模，以提高劳务公司综合管理为各项工作的出发点和落脚点，强化监管力度，确保年度各项工作的实施和落实。

通过自己的努力和不断拼搏，在工作上取得显著的成绩，得到上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我们会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护公司大局为己任，创出一条符合劳务公司发展的新路子，努力提高劳务公司经济效益和信誉，强化管理，为公司发展和企业的做大做强贡献力量。

以后的路还有很长，年年月月过去，我们曾经拥有的现在已经没有，比如青春，但是我们的双眼还是饱含着希望，希望我们有一天能够成功，实现自己的梦想。

也许在工作后有很多的失意之处，自己只能够勉强的掩饰，可是在无人的时候，回想起别人对自己的冷嘲热讽，我还是会感到后怕。多以我一定会努力的工作，尽量不让别人看到自己的不成功的一面。我相信我的未来的路是光明的，我们劳务公司的明天也会变好的，因为有我们的努力!

**20\_年度员工总结汇报篇5**

进入东航已有1年，中间实习和培训了半年，实际进入车间已经是\_\_年\_\_月的事了，在结束了在过站的1个月，我进入了A330/340车间一组。

上班的第一天是个晚班，进入待命室，组长让我们几个新来的先坐了一会，然后和我们聊起来，组长简单的介绍了下组里的情况的，让我们先适应起来，先做好自己应该做的事。我被组长分在\_\_和\_\_那组，刚开始还不是很清楚要做些什么，\_\_和\_\_都很耐心的一点点的教我。第一次去借工具是和朱晓晨，他告诉了我很多，比如借工具的程序，点工具，借计量的工具要写另一本记录本上，平时我们常用的工具是哪些，写好后让工具管理员确认并签字。还工具时要让管理员点清后，让他签字。一般情况的下，我们只借短停工具箱、红桶、耳机包、对应机型的销子、手电筒。航前不用擦镜面所以红桶不用借，但是要放沉淀，所以要借放油杆、放油桶。不知不觉的1个月过去了，慢慢地和组里融合在一起，跟着小马哥和\_\_学到了不少东西，如何给轮子充气，如何加滑油并看滑油盖板，如何开货舱门并知道如何检查需要检查些什么，如何放水，如何看客舱内部，如何换轮子等等。

在这短短的一个月里我有了很多收获，让我体会到了机务的严谨。一转眼，我在340车间的第2个月过去了，在这个月中我依旧照常做着勤务，只不过这个月东航出了几起不安全事件，大家都有点紧张。导致现在借工具，工具间都把短停箱子换成了新的并将里面的工具一一编了号。虽然清点工具变得麻烦起来，但这也是为了更严格的执行工具三清点工作，所以我们要认真仔细地清点工具，做好自己的本职工作。中间还和山主席一起工作过，他蛮关照我，和他学习航前该检查些什么东西，如何在ECAM上看我需要知道的信息，怎么给轮胎充气。每天都有新的东西教给我，我也尽力弄懂他教给我的知识。跟着主席每天接送飞机，虽然能做的不多，但他说的每一句话我都记在脑子里，就像组长说的现在是打基础，只有现在把那些该记的东西记牢，以后干活才能事半功倍。比如借工具的时候要清点，严格贯彻“三清点”制度，还工具的时候不要忘记写名字，当然还要看着工具间的人写上名字；比如要时刻关注电脑上飞机到到港时间的变动，以便及时到达工作桥位。4月底发生了猪流感疫情，随着全球猪流感疫情升高，东航和机场方面都对此次航班进行严格的预防措施，我们机务工作者保证飞机适航的同时，冒着被感染的风险完成航后工作，保证了第二天的航班有条不紊，东航机务与浦东机场职能单位无缝合作、紧密配合顺利完成了航后工作。

5月份发生了一些不安全事件，我们组的黄海川被电子舱门夹到了手指。那天晚班出来，一早听说了这件事，多少有点意外，平时一直都强调安全问题，没想到还是发生了。由于电子舱门开的时候没有把舱门推到底，导致突然落下砸在了手上。结果手指打了钢钉，暂时无法来上班。意外本来都是可以避免的，由于自己一时的疏忽造成一些不安全事件，这几件事情对我们都提了个醒，始终要把安全放在第一位，避免不必要的意外发生。6月底的时候，其他组在拖飞机时，由于拖车车速过快，导致发动机撞上了廊桥。这件事引起了领导的高度重视，在还未对此事做出定性前，要求我们机务在机坪内一定要下来走。当我们组第二天上班时，我才知道这件事，的确吃惊不小。他们当时拖飞机，在进入机位前没能下来监护飞机两侧，所以这件事的责任我们机务也得承担。这件事对我们组提了醒，拖飞机时更要格外小心，按照规范一步一步来，要懂得保护自己。进入了七月份，天气会更加炎热，环境对我们来说会更加艰苦，但我们必须格外清醒，避免不必要的差错。白天烈日当空令人汗流夹背，晚上蚊子多如牛毛，到了月底阴雨连绵，七月正是炎炎夏日的时候，做为机务也正是最艰苦的时候，越是艰苦越是能磨练出机务的精神。八月初对我们\_\_员工进行了转正考试，可以说是对我这一年的一个考核，对规范的掌握程度、勤务熟练程度的检验。

回顾半年来的种种历程，我从一个学校毕业生逐渐变成一个机务工作者，中间经历的艰辛自然不必说，但更重要的是通过这半年和班组里的人一起工作，彼此逐渐熟知，融入到班组里，形成一个和谐的团队。身为一名机务人员的我开始逐渐了解了这个职业。提高飞机适航性，杜绝安全事故的发生，扎扎实实地做好各项安全工作正是我们的本职工作。

**20\_年度员工总结汇报篇6**

光阴似箭，岁月如歌。20\_\_年已经结束，20\_\_年迈着崭新的步伐向我们走来。在这新的一年里，回首过去，感慨良多。回想我进入本公司到现在已经将近一年。

在过去的一年中，由于缺乏工作经验，我在实践的过程中遇到了很多困难，也碰了不少壁，与此同时我也得到不少磨练的机会，这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深,在此我要谢谢那些在工作中给与我支持和帮助的朋友们。喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励着奋斗。

20\_\_年终工作总结：

一、LED光电事业部是公司的关键部门之一

随着科学的发展和时代的进步，LED光电事业将会像手机一样普及，我们唯一要做的是要革新技术，尽快解决断信号黑屏的问题，反之将很难在社会上立足发展。

二、加强自身管理。

明确目标任务。公司想做好首先要加强自身管理，就像我们公司的名字鸿儒的儒一样。（儒）分开讲就是一个，人加上一个需要的需。我们是为人民服务的，客户的满意就是我们的宗旨。所以要有信心有耐心，应该热情微笑的对待每一个客户。只有自身素质提高了公司的整体形象才能不断的升华.

三、人员分配要做到三定。

定人，定向，定位。大伙的职位不同所以分工也不一样。我们是一个大团体，只要大家相互配合好，各自把自己的本职工作做好，就能把整个事情做好。完善细节，成就大事。团结就是力量.

四、仓库物料管理。

要想把公司做的更好更大，就要向人家大公司多多学习。仓库堆放的物料太乱，每次都是说过N次再去整理，我本人认为重要的不是每天都去整理，而是贵在保持。所谓的（定位）就在这里，把所有的物料进行分类定位，每次活动用的物料从哪里拿的用完再放回原处。这就是我在以前学的（5S）管理，就是，整理，整顿，清扫，清洁。素养。

五、财务管理，财务就是公司的中心。

目前我们公司的财务处于一个混乱状态，人工费用问题，物料报帐问题，员工餐费问题，工人工资问题等等。特别是工人工资问题应该每月准时发放。这个我不是专业人员就不多说了。希望你们财务部门能尽快想办法解决。

新的一年对于我们来讲是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我们公司非常重要的一年。在新的一年里，我们将继续围绕公司的中心工作，克服缺点，改进方法，深入学习，掌握技巧，加强管理，改进服务，大胆探索工作新思路，新方法，促进工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献。

以上，是我在20\_\_年度的工作总结和20\_\_年的工作计划，感谢领导审阅及批评指正。祝我们鸿儒公司在20\_\_年里与时俱进，勇创辉煌！

**20\_年度员工总结汇报篇7**

员工通过年度的个人总结，可以了解自身的不足，及时改正，提高自身的工作能力。下面是小编整理的员工年度工作个人总结报告范文，欢迎阅读！

在劳务公司工作了很多年了，在公司里也算是一个老资格的的员工了，虽然官不大，管的人也不多，可是我在公司还是比较有话语权的，这和我多年以来艰苦努力的工作是分不开的。

最近一段时间我们公司在上级林放到的大力支持下，取得了比较好的成绩，这是值得我们自豪的地方，但是我们并没有骄傲和自满，我们也意识到了自身存在的不足之处，需要积极的改正。

在总公司党政及各部门的正确领导和大力支持下，劳务公司按照年初确定的工作思路，带领全体员工，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，求真务实，创新工作机制，加大工作力度，凝神聚力，拼搏进取，以“诚信、务实、创新、奉献”的团队精神，以“重责任、勤沟通、抓细节、重效果”工作方法，各项工作均取得了新的突破和进展。

劳务公司积极配合上级培训部门组织的普通工种职业技能培训工作。为了更好的完成任务，公司领导班子出主意想办法，积极向上级请示，研究设计多种培训方案，在确保项目工程施工不受影响的前提下，利用项目部会议室、办公室等办理农民工夜校，组织农民工同志们开展技能培训，提高农民工的操作技能水平，并且聘请有施工经验的老师进行授课，确保培训质量。在大家的一致努力下，圆满完成了上级培训部门交办的各项培训任务。培训总人数近#人，合格率100%，所有参加的农民工都顺利的取得了相应工种的技能证书，使劳务公司的持证上岗率进一步提高，持证数量达七百人。

进一步加强了劳务管理工作，做到现场服务，劳务协调畅通，使公司生产秩序得以稳步发展。积极配合项目部落实好文明施工、安全、质量等工作，指派优秀劳务队长深入工地，把劳务管理工作的重心转移到基层一线。同项目部管理人员面对面的沟通，直接接触一线工人，使生产中反映的问题能及时在一线现场解决，拉近了劳务公司同项目部管理人员及一线工人的距离，确保了项目部政令畅通，人员协调及时，为项目施工管理打下夯实的基础。根据工程承接规模的不断扩大，劳务公司按照项目需求，及时增加和调整管理人员，依据承揽工程的大小，合理科学安排劳务管理人员派往施工现场，劳务公司派往人员参加列席项目部生产会。

坚持“两会”制度，确定每周五下午为例会时间，每月x日下午为民工负责人生产会时间，统筹安排，处理和协调各项工作及时到位，制定和完善了劳务队长的工作职责和奖罚措施，为项目部解决实际问题。关心职工和农民工的生活，为职工和民工办实事解决实际问题。对患病的员工进行慰问和到家探望。严把劳务分包合同签订时各项条款，做到不漏项，力争使劳务分包合同的签订规则化。依法为民工队签订劳动合同，今年同农民工签订劳动合同共计\_\_余人，突发事件时，能够及时赶赴第一现场，查明原因，耐心工作，把矛盾消除在萌芽状态。确保了公司的稳定和生产经营运行。计划生育和综合治理工作达到上级要求。

为了保障农民工的根本利益和合法权益，把解决农民工工资拖欠引起的劳务纠纷和提高农民工安全意识教育列为工作的重点。一方面，积极落实公司关于“农民工工资支付暂行办法”的通知精神，依据单位工程合同书约定的工资支付与结算办法，积极同项目部经理协商沟通，督促项目部按合同约定给予结算支付工资。派往项目部现场办公的劳务队长各司其职、各负其责，充分发挥了工作积极性和能动性。目前，公司承接的项目部任务中，大部分项目部引起的农民工工资拖欠的原因是建设单位工程款不到位造成的，但也有个别项目部经理管理意识、大局意识不强，个人私利意识较浓，有意无意地拖欠农民工工资。截止12月x日，据不完全统计，项目部拖欠的民工工资总额近#万余元。另一方面，劳务公司认真贯彻执行国家《安全生产法》及各项规章制度，倡导“安全生产第一，爱惜生命第一”的安全意识，把安全保障列为工作的重中之重。加大对全公司农民工的教育力度。利用投影机、笔记本电脑、数码摄像机等全套多媒体设备，利用晚饭时间派专人巡回到各项目部施工现场进行安全知识宣传和普法教育。积极开展安全知识讲座和一些喜闻乐见的电影和宣传片，全年共巡回宣传施工项目几十个，极大的提高了广大民工的安全防范意识和法律知识。

经过全体员工的共同努力，劳务公司的经济技术指标完成总体较好，取得了较好的经济效益和社会效益，综合实现利润指标#万余元，产品合格率100%。完成了劳务公司资质年检及动态考核工作，建立和完善了企业资质年检动态考核电子档案，积极开拓市场，逐步扩大劳务公司经营规模，以提高劳务公司综合管理为各项工作的出发点和落脚点，强化监管力度，确保了年度各项工作的实施和落实。

通过自己的努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我们会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护公司大局为己任，创出一条符合劳务公司发展的新路子，努力提高劳务公司经济效益和信誉，强化管理，为公司发展和企业的做大做强贡献力量。

以后的路还有很长，年年月月过去了，我们曾经拥有的现在已经没有了，比如青春，但是我们的双眼还是饱含着希望，希望我们有一天能够成功，实现自己的梦想。

也许在工作后有很多的失意之处，自己只能够勉强的掩饰，可是在无人的时候，回想起别人对自己的冷嘲热讽，我还是会感到后怕。多以我一定会努力的工作，尽量不让别人看到自己的不成功的一面。我相信我的未来的路是光明的，我们劳务公司的明天也会变好的，因为有我们的努力！

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