# 青岛劳务派遣工作总结(10篇)

来源：网友投稿 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-04

*青岛劳务派遣工作总结1新疆宝明矿业矿山项目自20\_\_年9月进场以来，按照中建二局土木工程有限公司关于劳务管理工作的整体要求和工作部署，认真学习、贯彻、执行公司相关文件要求，建立了完善的劳务管理体系。现将本年度20\_\_年8月份劳务管理工作总结...*

**青岛劳务派遣工作总结1**

新疆宝明矿业矿山项目自20\_\_年9月进场以来，按照中建二局土木工程有限公司关于劳务管理工作的整体要求和工作部署，认真学习、贯彻、执行公司相关文件要求，建立了完善的劳务管理体系。现将本年度20\_\_年8月份劳务管理工作总结如下。

(一)加强劳务管理工作的学习及培训

为规范劳务管理工作，更好的为项目生产经营服务，我项目部劳务相关工作人员对在场作业人员进行相关法律法规教育，指导劳务人员如何通过合理的渠道保证自身利益不受损害，同时最大程度提升我项目部劳务管理战线的整体素质。

(二)劳务管理模式的改进

项目管理层共同探究适应本项目的劳务管理模式，确保劳务企业用工的规范，强化对作业层的管理和控制，保证施工现场的质量、安全保证体系有效运行，减少劳务用工纠纷，坚决杜绝劳务企业拖欠农民工工资、群体性极端事件等现象的发生，并指定部门及专人负责劳务管理日常工作，最大限度维护项目稳定发展。

(三)与劳务人员的沟通工作

项目部劳务领导小组，在工作之余还不忘和工人的沟通，领导不定期进入劳务人员生活区和施工区，和一线工作人员进行心与心的沟通，面对面的交谈，同时从办公、住宿、饮食、卫生等方面，加强统一管理，并不定期进行监督检查工作。

(四)内业资料步入标准化

项目部建立单独的文件柜用于存放劳务管理资料，按照管理办法及时要求劳务班组上交相关资料并按类别建立文件盒存档存查，对部分资料建立相应的电子文档。所有的劳务管理资料及时更新，保证资料的时效性和真实性。

**青岛劳务派遣工作总结2**

各位领导、各位朋友们：

大家好!

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不\*凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力;在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康\*安，幸福如意;祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火!

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展献言献策。下面，我将德诺农资20xx年工作成绩、xxxxxx情况、存在问题、品牌管理以及20xx年工作计划汇报如下：

>一、工作成绩及xxxxxx情况

1、从供货方面来说，20xx年，威远生化在\*陆地区投入了大量的人力、物力、财力。一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行;从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

2、除了审计局的领导、同事以及其他职能部门的支持以外，还有许多结缘德诺的朋友，都给了德诺最真诚的帮助。比如，部官的仝亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的xxxxxx一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，xxxxxx业绩也不错;零售商王新\*，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老\*乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对德诺农资的工作寄予了大力的支持，从积极xxxxxx到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前，德诺农资的回款率已达。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了xxxxxx额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在\*陆区域赢得了良好的口碑。

4、德诺诚实敬业、扎实负责的精神，赢得了名牌企业的青睐，也赢得了终端零售商的信任。今年的xxxxxx过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题;在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们20xx钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失;在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等;德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

>二、存在问题

(一)今年库存比较大。库存偏大的主要原因：一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区xxxxxx工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成xxxxxx，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂xxxxxx期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪xxxxxx出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的xxxxxx。

(二)在推广过程中，由于缺乏经验，加之工作开始得晚，使得大部分地区都没有涉及到，导致xxxxxx肓区的出现。

>三、品牌问题

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

(一)品牌定位

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务;致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁;致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

(二)品牌成长

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新\*对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见;一次次感受到张郭村景保屯对xxxxxx出去的农药跟踪到底的执著精神;部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱;还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解;听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

(三)那么，我们就一起谈谈与品牌管理相关的几个问题：

1、渠道的问题

对我们来说，渠道包括供货渠道及xxxxxx渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是\*陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的xxxxxx情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了\*陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

2、xxxxxx回款的问题。目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的xxxxxx回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民\*意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌;消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展!拿今年xxxxxx第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元;今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢?每一，他获得了836元的现金红包;第二赢得了最佳回款奖;第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的\'xxxxxx收入及利润空间大大提高。所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获!在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐!

3、价格的问题。现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价xxxxxx，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

4、窜货砸价问题。我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。这样的产品一旦流入我们的xxxxxx区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在xxxxxx过程中，一定要引导农民认准品牌，认\*假。在整个xxxxxx过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么?因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

>四、20xx年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的xxxxxx管理工作。

**青岛劳务派遣工作总结3**

>一、主要工作情况

(一)商品购销工作

1—4月全系统商品购进总值完成1731万元，比去年(1612万元)同期增长 ;商品销售总值完成1690万元，比去年(1327万元)同期增长27%。

(二)抓好春耕备耕工作

为组织好春耕备耕农业生产资料供应工作，在资金紧缺、市场波动较大和贷款困难情况下，县农资公司采取多种形式的联合与合作,千方百计筹措资金和引进化肥资源,积极组织储备,充实库存。截止5月底，调进各种化肥5712吨，其中：氮肥2804吨(其中尿素2384吨)磷肥914吨、复合肥1994吨;农膜10000公斤。各种化肥销售4153吨，其中：氮肥2179吨(其中尿素1894吨)磷肥640吨、复合肥1540吨;农膜5046公斤。积极支持和服务全县“三农”工作，配合有关部门确保部分乡镇农业产业“185”示范基地的化肥、农膜等农资供应以及抓好培训工作，有力地促进了我县“185”工程的顺利推进。

(三)认真开展四帮四促活动

按照上级的安排部署和要求，通过加强理论学习，针对在工作作风、思想作风、服务意识等方面查找出来的问题加以整改，进一步健全各项工作制度，使制度规范化，责任明确化。干部职工责任意识得到增强，有效地提高了工作效率和促进了企业工作作风的转变。积极深入直属企业开展扶贫，帮助出主意、找路子，想办法，解决遇到的困难和问题。

(四)做好\*工作

农资公司企业改革改制工作进入关键时期，维护企业稳定工作显得十分重要。农资公司把\*工作放到十分重要议事日程上来抓，认真做好职工来访和化解矛盾工作。上半年，接待公司等职工来信来访，经常深入企业了解情况，关心企业、体贴职工，督促各单位按时交纳养老保险金，稳妥解决老弱病职工医疗问题，把问题解决在基层和萌芽状态。及时做好下岗职工再就业和特困职工及“低保”对象调查核实上报工作，及时办理发放“低保”生活费。认真做好离退休老同志和困难职工慰问和送温暖活动，较好地推动了全系统的安全稳定。

农资公司公司片区综合楼、商住楼建设完成并投入使用，职工安居条件得到改善，农资公司家家乐购物广场和购物中心相继投入运营，产生了良好的社会效益和经济效益;农资公司二期综合楼工程基建计划经过批准立项，农资综合楼已完成工程建设招投标工作。社有资产营运有限公司开始运作、日杂公司烟花爆竹仓库正在扩建施工，征用山地等。农资配送中心和日用消费品配送中心项目正在申报之中。

(六)企业改革改制工作

社有资产营运公司组建完成并开始投入运作。企业改制职工安置方案基本完成，部分企业改制职工安置方案已通过企业职工大会讨论通过并报批准，目前，清产核资、资产评估、财务审计、基层供销社的规划等工作正在有条不紊的进行之中。

(七)“整脏治乱”工作

按照全县“整脏治乱”工作的整体部署，调整充实领导小组人员，明确专人负责，并制定了相关卫生、绿化制度，推行门前“三包”责任制。各个办公室坚持每天一小扫，每周一大扫，院坝和公用厕所明确专人负责，每天打扫管理，做到室内外卫生清洁、门窗洁净，办公楼、宿舍楼、院坝等社区环境清洁卫生。根据 “整脏治乱”工作要求，进一步完善农资公司“整脏治乱”方案，发动干部职工，落实保洁人员和措施。

(八)社会治安综合治理和\*安创建工作

对照签订的责任状，建立健全领导机构和各项制度，研究制定社会治安综合治理和\*安创建工作的措施、方案及安排意见，进一步明确各所属单位责任，落实到户到人，制度上墙，并投入专项资金，认真组织实施。经常性地进行督促检查，对发生的新情况新问题及时研究处理。在干部职工及家属中广泛开展禁毒和反xxx教育，使所辖区公民遵法守纪，安居乐业，和睦相处，无纠纷、吸毒等案件发生，推动了\*安创建工程的顺利实施。

(九)消防安全工作

农资公司非常重视消防安全工作，把消防安全工作列入重要议事日程，建立安全经营管理制度，制定和落实安全目标责任制，纳入年终考核内容，层层签订责任状，明确责任。认真落实各项规章制度，超前布置安排防汛工作的各项措施，认真开展消防安全教育，积极参加消防安全培训，实行经常检查和定期检查相结合，发现问题及时纠正、及时整改，把事故苗头消灭在萌芽状态，确保了全系统的安全。

>二、存在的困难和问题

1、我县经济总量小，人均水\*低，农业、农村经济发展步伐不快，购销缓慢;今年的特旱，导致化肥等农资购销减少。

2、资金紧缺，运营难。银行贷款又不予放贷，造成经营资金不足，运营困难，固定资产老化无资金更新。

3、企业\*面临新课题。企业改制工作启动后，人心杂念较多，人、财、物流动管理和职工稳定十分重要，如何切实管好人财物，凝聚人心，做好企业\*稳过渡，成为企业改制工作中的一大课题。

>三、下半年工作打算

以抓管理、保稳定、促发展为主题，在继续抓好稳定基础上，推动企业改革改制，促进供销合作社体制、机制创新和农资公司健康发展，为新农村建设作贡献。着力抓好以下几个方面工作：

(一)稳妥推动企业改革改制工作

以产权制度改革为核心，以企业为单位区别对待，因企制宜，稳妥推动，促进资产重组、体制创新和结构调整，建立完善的法人治理机构、运行机制、劳动用工制度和分配制度，实现农资公司企业产权明晰、权责明确、高效运转、机制灵活，增强可持续发展能力和为农服务功能，把农资公司发展成为农村综合性的服务中心和农村社会化服务的骨干力量。

(二)在抓好日常用品购销的同时，着力抓好农业生产资料供应，切实为“三农”服务

**青岛劳务派遣工作总结4**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年又接近尾声。在公司的领导与支持下，在各位同事的帮助下，本人爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它任务。在此期间我的工作能力也有极大的提升，但这不仅是我个人的功劳，也是公司领导给予我机会和工作上的支持。让我在这短短一年里得到了很好的成长。现总结这一年来的工作：

一、规范办理员工入、离职手续。上半年负责办理所有人员的入职、离职手续及员工档案的整理、归档和检查工作。在这半年档案管理中，深知档案管理的重要性。如果入职员工没有递交前公司的离职证明，公司就有可能存在用工风险。在档案管理中，如员工的绩效考核的评价、奖惩单据等，重要的内容及时归入个人档案，以便为今后的人员选拔、奖惩或劳资纠纷处理提供依据

二、劳动关系方面，包括入职离职的办理和合同管理。较20xx年相比，公司的入职率和离职率都有所下降，续签合同的人数也逐渐减少，公司人事变动逐渐趋于稳定。在工作中逐渐规范化和严谨化，以限度地避免劳资纠纷的出现。通过自身业务水\*的提升，目前已能站在公司利益角度上考虑问题，并尝试提出解决办法。例如，今年年初对以往的档案从新整理归类保存，对个别人员存在漏洞的用工手续进行了讨论整改，一方面可规避了公司的用工风险，另一方面也保障了员工的权益。

三、考勤月报表数据的收集及制作。每月导出7楼同事的考勤记录，发给各部门负责考勤人员。制作本部门考勤表。收集各部门考勤表、加班审批表，汇总制成电子板及文档，\*柜保存。

四、工资。每月收集个部门的绩效考核及业绩报表，根据业绩表、员工绩效考核、每月考勤情况制作每个部门分表，然后汇总在工资总表报经理审核，最后发给财务核对。工资资料装订入柜保存。在开始接触做工资时，乱成一团，常常补上这个又忘记了那个，手忙脚乱，错漏百出。接下几个月，在做工资的过程中又发现了许多的错误，但是又发现有诀窍，在经理的悉心教导下，错误一点点改正，慢慢的积累经验和教训，尽量避免错误。

五、文体活动方面。关于企业文化建设方面，协助部门举办了第一届“xxx”羽毛球赛、员工生日活动和湖南长沙“红色之旅”活动及创办了企业文化之窗。虽然在协助过程中出现了不少错误和考虑不够全面，但通过部门同事的帮助，最终圆满地完成了各项活动。活动过后很多同事都表示非常满意，并认可了我们部门的工作，这大大增强了我的信心。通过这些文体策划工作，我深刻感到作为人力资源部的一份子，自己的工作成绩直接关系到整个部门的成绩，责任感也随着不断增强，在以后的工作中，希望这份责任感和信心将鼓励我更好地工作，更好地为公司及同事们服务。

通过以上种.种工作，对我以后自身对人力资源领域的学习有很大的帮助，也积累了很多宝贵的经验。

我对我们部门在整个公司的运作和定位及管理都有了较深刻的了解。人力资源部的作用不仅仅是、人员招聘、管理档案、培训、办理社保手续。人力资源部是公司各部门的纽带，人力资源部还担当了一个培养、培训的专家角色，为其他部门的人力资源管理提供支持性服务，人力资源部的主要职责是辅助、监督其他部门按统一制度实施人力资源管理，确保每一位员工得到公正的对待。对于以上几点我在公司是深深的体会到我们人力资源部的重要性，这也让我对我的工作充满了信心。

在一年的工作中，我也对公司有一定了解，以下是我提两点个人建议：

一、企业文化建设。企业独有的企业文化是企业向心力的源泉。我们需要继续为公司企业文化建设做努力。

1、希望能够结合公司情况进行人性化的管理氛围，同事间的友善热情，形成公\*向上的企业精神

2、塑造品质超群的产品形象，打造物质文化。企业物质文化包括两个方面：①企业生产的产品和提供的服务。②、企业的工作环境和生活环境。我们需要提高的是，企业生产的产品和提供的服务，它们是企业生产经营的成果，它是企业物质文化的首要内容。

3、激励机制。企业文化管理的首要任务是调动人的积极性，应落实实行激励机制。处理好用文化手段管理文化，坚持以文化引导人、培育人;

二、培训。内训，通过分层次有针对性的培训，公司员工对质量体系文件有了了解，提高了员工的质量意识和能力，达到了一定的效果。但从整体效果上看还未收到预期的、能够满足在日常生产经营管理中运用自如的要求。外训，外出培训可以开拓员工的视野，不要仅仅局限与自己工作中所得知的知识，我们要提升员工的总体素质。

总的来说，在这将近一年的工作时间里，工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是工作细心程度还不够，自身学习、整体协调、时间分配上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，发扬孜孜不倦的进取精神，力求把工作做得更好，树立起良好形象。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，努力把工作做得更好，为公司的发展贡献自己的力量!

**青岛劳务派遣工作总结5**

光阴似箭，岁月如梭。20xx年已经过去，新的一年即将到来。20xx年，在市物管处的指导、支持及关怀下，xx物业取得了可喜的成绩。一年来，我公司秉承“xx物业\*安温馨”的原则，坚持“业主的小事就是我们的大事”，通过全体员工的不懈努力，实现了年初预定的目标，物业管理服务得到了广大业主的认可，20xx年我公司管理的项目基本上业主的满意率均达95%以上，这也是对我们一年来辛勤工作的最大肯定。

>一、20xx年工作回顾：

>1、想业主所想，认真及时做好维修维护工作。

城市老旧住宅小区综合整治是城市建设和管理的薄弱环节。改善人居环境，提升城市整体形象，必须对老旧住宅小区进行综合整治，标本兼治。

>2、完善管理制度

进一步完善、改进公司管理制度和服务质量，20xx年根据各项目在管理中所遇到的问题，结合实际情况，对现有规章制度进行二次修订，并在20xx年的基础上增加了《员工考核管理规定》、《印章管理规定》和《人员招聘、面试管理规定》等十几项规章制度，涵盖人事、工资、考勤、招聘、培训等方面。现在公司已创建了一套较为科学的管理模式和先进的管理理念，以及严格的质量标准和工作程序，形成了服务与管理相结合的专业分工体系。

>3、加强人员招聘

公司的发展离不开优秀员工的加盟,针对公司一直以来在人员招募上存在的不足,采取更好的方式方法选拔适合公司发展的人才。物业管理因工作强度高、工资待遇低、工作压力大，行业人员流动性很高。20xx年公司在尽可能留住现有优秀人才的基础上，实行积极的人才引进战略，通过多种渠道招聘物业管理行业的精英。截止20xx 年底公司共有员工97人，管理人员中40%具有大专及以上学历，他们都具有丰富的物业从业经验，是各自所属领域的.佼佼者，他们的到来为瑞和物业注入了新鲜血液，增添了新的发展活力。

>4、强化人员培训

为体现公司“以人为本”的理念，改善工作质量，使员工不断更新知识，开拓技能，改进工作动机、态度和行为，适应新的要求，更好的胜任现职工作，促进组织效率的提高和组织目标的实现，公司将员工的培训与开发放在战略的高度来认识。20xx 年制定了完善的培训体系，每月定期对秩序维护员进行军训;每周四作为公司内训时间，为员工讲解物业管理的最新法规和结合实际案例进行分析;根据需要，组织员工外派培训，20xx年公司共组织人员参加外派培训5人次，涉及物业管理、高配和特种设备等方面;邀请外来讲师为员工进行工作技能和职业道德等方面的培训。

>5、规范绩效考核

为客观地评价员工的日常工作表现，确保公\*、公开、公正地考评员工的德、绩、能、勤，真实反映员工的工作能力、工作表现，提高公司对员工奖惩的准确性，更好调动员工的工作积极性。从20xx年5月起，公司正式开始员工月考核工作，考核涉及工作面貌、礼仪规范、岗位规范、工作态度和能力等方面。在考核结束后，将考核结果反馈给员工，让其明白自身在工作中的不足之处，并在日后的工作中加以改正。通过半年的考核实践，公司已形成了一套完备的考核制度，每月的考核给公司员工提供了一个交流、互动的\*台，也较真实地反映出了一些以前隐藏在工作中的问题。

>6、严格检查制度

为了解各部门工作落实情况，公司对两个项目定期进行“周卫生抽查和月综合检查”，秩序维护部由主管每周一次下半夜检查和项目经理会同部门人员进行下半夜的不定期抽查。通过将检查出的情况汇报、反馈，及时予以处理、整改，提高了工作效率和服务标准，大大减少了小区事故发生率，将事态有效遏制在萌芽阶段。

>7、努力推进精神文明建设

在做好各项物业服务工作的同时，积极加强小区的精神文明建设。今年以来，公司不定期的组织各种文化活动，让业主参与其中，尽享沟通和交流。用文化塑造文明小区，不但使业主受益，还形成了良好的社会效益，提升了瑞和物业的品牌价值，延伸了瑞和物业的文化内涵。

>二、目前存在的主要问题和困难

>1、项目发展过快、人员储备不足

经过三年的发展，xx物业已发展成现今拥有90多名各类人员的中小型企业。

物业管理属于劳动密集型产业，公司自成立以来普遍重视人力资源开发与管理，通过内部提拔、竞聘的方式已培养了一批优秀管理人才。但现在靠内部提拔已不能满足公司发展的要求，目前公司面临专业人才短缺的困境，特别是具有综合楼盘管理经验的人员基本没有。

>2、缺乏专业人才进行系统性的人力培训

20xx年，公司狠抓人员培训这一块，制定了详细的培训计划和严格的培训制度，内训与外训、在职培训与脱岗培训相结合。但由于公司内部缺乏专业性的培训人才，效果并不理想。

>3、起步晚，欠缺大型项目的管理经验

公司成立于20xx年1月，正式接管的第一个项目是在20xx年6月入驻靖安苑。xx年在物管处的指导下，公司稳步地发展着。xx年我们借鉴其它公司的管理经验并结合自身实际，将靖安苑的各项管理工作逐步规范化。但目前公司还没有任何大型项目的管理经验，特别是欠缺包含公寓、高层住宅、写字楼、商场及沿街商铺组成的综合性楼盘的管理经验。

>4、违章搭建的处理，相关职能部门监管缺位

目前小区内一些业主违章搭建，擅自改变房屋使用功能随意开门开窗，封闭露台、空中花园等现象时有发生。物业公司因没有执法权，对这些问题只能做到劝阻和向有关部门反映，但是效果甚微。相关部门的职责界定，权限划分等问题始终没有很好地解决，职能部门因一些职责尚不明确而相互推诿，致使一些违章情况迟迟得不到处理，特别对领导违装装修的，职能部门更是睁只眼闭只眼，已严重影响到小区物业管理工作的正常开展。

>三、20xx年的工作展望

20xx年将是xx物业得到快速发展和迅速扩大的一年,无论是管理规模还是项目类型来看，20xx年都是极具挑战性的一年。

>20xx我们的工作仍需改进和完善，具体为：

>1、完善管理制度，提升企业品质

完善现有管理制度，对这些制度，除了要求严格执行，还要在此基础上继续深化调整;完善各项服务标准，规范服务的操作程序，逐步将每项服务程序规范化，形成瑞和物业标志性的管理服务特点;注重上门服务、接人待物的礼仪，开展形式多样的创新服务，体现物业服务的细致化和尽善尽美的形象，将公司最好的一面展现在业主面前，创瑞和企业品牌，树立良好的企业形象。

>2、巩固服务理念、强化服务意识

物业服务中要“以人为本”、“业主至上”，注重业主的需求，追求服务的精细度，需要物业管理人员在“润物细无声”的小事中来体现服务意识，实实在在地贯彻落实到工作流程的每一个细节上，通过我们的辛勤劳动，贴心服务来改变业主对物业公司的态度，赢得业主的满意和尊重。

在物业服务日常运作上，实施高起点，高标准的物业管理与服务。建立一套系统的、严密的、科学规范的日常运行体系和管理流程，配以严格全面的质量监督保证体系。通过科学的管理、优质的服务，全面提升物业服务水\*，营造一个优美的自然环境及健康和谐的生活环境，为实现物业服务总体目标提供可靠保障。

在服务内容的提供上，进一步拓宽思路，延伸服务内容。除提供常规服务外，增加特色服务与无偿服务项目，利用一切资源和能力向业主提供力所能及的各项服务。并通过各种方式与业主交流、沟通，了解业主的需求，探寻业主对物业服务的满意度。

通过高品质的物业服务，最终达到物业保值、增值的目的。

>3、完善人员配置

积极从外面招聘物业管理行业的优秀人才，并做好相关人员的培训工作;项目交付前3个月，配备好所需的工程人员、管理员、秩序维护员和保洁员。在从外面招聘人员的同时，努力发掘内部员工潜力，制定出符合本公司发展战略的人力资源规划，提高员工工作积极性。在员工的晋升上，注重不同岗位的轮换，将给予内部员工一定的岗位用于公开竞聘，为员工的晋升提供合适的通道有利于员工的资源优化。

>4、严格培训制度的实施

人力资源是公司发展的重要保证。为配合公司的发展目标，提高企业管理水\*，提升员工素质，增强员工处理本职工作的能力与对企业文化的了解。公司将在20xx年结合公司整体战略目标及发展计划，由综管部依据对内部员工培训需求调查的结果，拟定详细的培训计划。依靠公司内部力量，最大限度地利用内部资源，加强内部的沟通与交流，强化员工在职培训;定期组织外部培训，依靠外部专家力量，提升从业人员在本职工作上所应具备的专业知识、工作技能;建立新员工培训体系，促使新进人员尽快适应新的工作环境，顺利进入工作状况。

全面规范秩序维护员的职业培训，秩序维护员是物业公司的窗口，代表着公司的形象。秩序维护部制定详细的培训方案与计划，安排新进员工进行岗前培训，加强秩序维护员的自身素质与业务技能，提升秩序维护队的职业素质，保证有一个具有良好精神面貌和业务素质的队伍为业主提供优质服务。

>5、完善员工考核

加强对员工的考核工作，将重大事故发生率、业主满意率和物业费收缴率纳入考核范围，并将最终考核结果与工资挂钩，提高对员工奖惩的准确性，更好地调动员工的工作积极性。

>6、争创市物业管理示范小区

物业管理示范小区对xx物业的品牌建设具有重要意义，20xx年，我们将严格按照全国物业管理示范小区评分细则先在内部进行逐条分解检查，找出自身工作上的不足后，提出具体详尽的整改方案，逐条整改，做到发现一项、解决一项，检查一次、整改一次、提高一步。确保创优工作的质量，为创建省、市示范小区打下了坚实的基础。

回首忆光荣，举步追梦想。作为公司的一员，面对xx物业成立三年来所取得的成就，我感到无比欣慰。我也知道，虽然在这一年里公司取得了显著的成绩，但也需要深刻认识到我们自身的不足，管理经验欠缺、专业性不强、单一的经营方式、过高的管理成本都是公司致命的弱点和缺陷。在新的一年里，我们将通过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自身的专业技能，提升物业管理水\*，满足业主的要求，实现xx物业新的腾飞。

**青岛劳务派遣工作总结6**

光阴似箭，转眼间20xx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，对我的协助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年工作结如下：

>1、提升自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到xxxx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，将会面临更大水准上新的挑战和考验。为了适合当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提升自身综合素质，特别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，做起来却需要有充足的耐心，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，甚至让自身泄气烦燥，不过后来将心比心，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，达到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。同时我积极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，提升了办事效率。

>3、在工作中存有的问题。

在这个年中，存有着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、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，我会更加积极努力提升自己，持续总结经验教训，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。

**青岛劳务派遣工作总结7**

为充分调动员工的积极性，加强绩效管理过程，提升工作效率，3月协同办公室修订出台了《绩效管理考核办法》，同时针对月度绩效考核中存在的问题，逐步完善岗位绩效考核体系。3月，组织各部门岗位人员重新修订了月度绩效评价细则。

不足/解决方案:

通过对绩效管理模块的关注和思考，发现一方面员工对月度绩效考核的重视还需提高，计划和总结填写的及时性需加强，同时目前公司部门负责人对员工的月度考核还缺少考核的过程监控及沟通。我想在下一年的工作中需进一步完善绩效管理，一方面可计划每季度组织开展员工对绩效考核满意度的调查，通过随机选择员工发放问卷，了解员工对绩效考核过程与结果的看法或意见;二是要提醒各部门负责人加强对员工工作过程的监督与管理，在月度考核过程中记录关键事件(主要优点和主要缺点)。通过记录，能够更好的.发现问题并及时发现员工的点滴进步，体现干好干坏不一样，从而充分调动员工工作的积极性。

**青岛劳务派遣工作总结8**

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，\*\*装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们\*\*装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

20xx年是\*\*装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

>一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成公\*公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。XX年公司共吸引各类人才近30名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。

>二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

>三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20xx经营年的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

**青岛劳务派遣工作总结9**

>一、上半年工作基本情况

（一）进一步理清工作思路

今年上半年，管委办在继承中发扬，提出了新的工作思路：

1、工作理念：以群众满意为最高标准。

2、工作目标：努力把大厅阳光、高效的作用发挥出来，为区委、区\*争光，为公务员队伍争气，进一步优化发展环境，更好地便民利民。

3、工作角色：一是当好入驻大厅的审批项目的管理员、协调员；二是当好入驻大厅的窗口工作人员的服务员、督查员；三是当好行政审批制度改革的宣传员。

4、工作作风要求：热情、周到、廉洁、高效。

5、主要工作内容：一是以人为本，进一步把窗口工作人员凝聚起来；二是与入驻部门加强协调，进一步把行政审批效率提高起来。

6、六条工作措施：一是严格劳动纪律；二是规范工作着装；三是统一服务用语；四是改进审批方式；五是精减审批环节及要件；六是强化群众测评。

（二）进一步加强制度建设

为进一步提升大厅窗口形象，优化沙区发展环境，更好地为企业、群众服务，大厅管委办根据原《考核规则》施行的实际情况，在反复征求窗口工作人员意见的基础上，再次修订了《大厅服务窗口及其工作人员考评规则》、《大厅服务窗口考核实施细则》和《大厅窗口工作人员考核实施细则》等三个制度，新制度的修订主要有3个变化：

1、强化了《\*\*区人民\*关于印发的通知》（沙府发[20xx]121号文）“第六章大厅考核奖惩”中关于对窗口工作人员进行月度考核和年度考核的评比要求；

2、细化了月度“流动文明窗口标兵”和“服务明星”的评比细则，并加大了奖励力度；

**青岛劳务派遣工作总结10**

20xx年度工作总结 时光如梭，进入鸿润柏转眼就半年了，来公司半年里，给了我太多的收获，太多的惊喜;回顾这 半年，作为船务，在公司部门的关心指导和支持帮助下，勤奋踏实地完成了本年度的本职工作，也顺 利完成了本人的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工 作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。现将这一年的学习、工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度：半年来，我坚持工作踏实，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作 尽量避免工作中出现任何纰漏;工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎 xxx潦草，不然给公司造成损失。xxx

二、20xx年下半年总出货统计(统计出货数量约为351439pcs) 月份 7月份 8月份 9月份 10月份 11月份 12月份 数量 51912 53345 58488 76860 54922 55912

三、20xx下半年总出货统计(统计出货数量约为351439pcs) 月份 手柄 方向盘 摇杆 转换器 吉它 掌机 总计 7 30323 10208 1530 9851 51912 8 38067 9002 20xx 3546 726 53345 9 37432 17876 3040 140 58488 10 49340 25241 564 1020 660 35 76860 11 29222 18073 6319 1030 130 148 54922 12 37427 14500 1781 20xx 134 55912 1.从出货数量看，每个月出货都比较\*均，出货的主要产品仍是手柄跟方向盘; 2.出货高峰期主要集中在9、10月份;

3.跟以前比起来，出货状况差强人意，比09年减少了很多

四、报关 年年报关统计(共出口报关179单) 类别 盐田 蛇口 皇岗 散货 鸿润柏 44 27 25 42 登科鼎 14 6 0 21 年报关统计(共出口报关162单) 类别 盐田 蛇口 皇岗 散货 鸿润柏 21 33 25 40 登科鼎 12 14 3 14 年较09年报关有所增加

五、工作中的收获与不足之处

(一).船务是个服务性的工作，是买卖双方交接产品的最后一个环节，涉及的范围广泛，处理 的好，能够为公司节约成本，节省人力物力：但是任一环节处理不好，也会给公司造成严重的损失， 所以船务是个比较有挑战性的工作。

(二).船务工作需要有丰富的经验和专业的知识，要见多识广，要具有良好的判断能力和预见 水\*，需要不断学习。

(三).工作中常因信息的传递不及时、不准确、还有自己的粗心而导致失误。

六.新年工作计划

(一).加强学习，无论是外贸知识，船务知识，工作技巧等等。

(二).提高英语能力，没有好的英语水\*，是不可能成为一个合格的船务工作人员。

(三).需要有耐心细心恒心，船务是个服务性职业需要有良好的职业素养。

(四).做事难做人更难，所以要学会做人，不管在任何时候，都要宽以待人，保持微笑。 每个人都有自己的理想，追求理想，但要面对现实，所以要一直努力，真诚的工作，做人，不放 弃理想!不管遇到什么困难都要勇往直前!

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