# 公司部门工作总结模板

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-07-16

*公司部门工作总结模板7篇该好好总结一下过去一年的工作了！忙碌而又充实的工作已经告一段落了，为了让您在写工作总结时更加简单方便，下面是小编为大家精心整理的公司部门工作总结模板，希望对大家有所帮助。公司部门工作总结模板篇120\_\_年度在紧张忙碌...*

公司部门工作总结模板7篇

该好好总结一下过去一年的工作了！忙碌而又充实的工作已经告一段落了，为了让您在写工作总结时更加简单方便，下面是小编为大家精心整理的公司部门工作总结模板，希望对大家有所帮助。

**公司部门工作总结模板篇1**

20\_\_年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经理代表生产部门将半年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

一、生产质量方面：

从6月份在生产系统工作开始，就目前生产部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产部的客户投诉信息，生产部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析日）。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过9月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统最大的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从8月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面：

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管（原是\_\_，现是\_\_），对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从6月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的最好时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从7月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

三、生产结构方面：

对于销售部门的信息反馈，生产部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产部门发货不及时，产品质量存在问题，生产部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现！）。从10月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的最高和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

4、看板管理。看板管理是生产部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

**公司部门工作总结模板篇2**

时间过的飞快，专心在工作中的我们甚至没能注意到这一年的时间已经离我们远去。一年的工作让我们每个人都收获了不少的经验，当然，部门也是一样的。在这一年中我们共同的努力和成绩造就了现在的人事部，我们的成绩也就成了部门的成绩。

但是成绩不过是我们在一年间所做的努力的数据化的表现，而在这一年的时间中，我们累积下来的经验才是我们真正所需要重视的东西！这一年来，我们遵循着公司x总的领导，不断的根据公司的要求和目的寻找和培养人才。为公司提供了需要的人力资源。并做好了部门的其他各项如人员进出等工作的记录工作。现在对人事部这一年的工作做出以下工作总结：

一、人员招聘

为公司寻找和挑选优秀且适合的人才就是我们的基础工作，在这个工作方面我们一直保持着最严格的管理。今年因为公司的扩张以及部分人员的离职，导致了一段时间的严重空缺，但是，面对这样的情况，我们也没有放松自己对工作的要求，我们扩宽了招聘的范围，但是对能力的要求却依然保持着严格的要求。

从现在的工作情况来看，我们在这一年中招聘的员工都努力的达到了我们的工作要求，但也有少许的员工经过考虑选择离开。

二、培训方面

人才是公司的根本，而我们的工作就是为公司挑选和培训新的人才。既然有新员工的加入，那我们的培训就会开展。面对经验参差不齐的新员工，为了从中挑选出适合的工作者，我们提高了今年的培训要求，通过淘汰制的培训考核挑选出了真正适合的工作者。

同时，我们也针对公司的发展，对新老员工混合组织过工作方面的培训，大大的增强了新老员工的默契，提升了工作能力的同时，也增强了公司的团结。

三、对人员的考核

在日常的工作中，我们也负责对员工的工作进行考核，并调整了惩奖制度，结合考核成绩对员工的薪资等待遇进行调整。

四、总结

人事的工作在于调整公司的整体，可以说我们的工作间接的就影响着公司的发展，为了能让公司的发展更加的顺利，我们的努力是必须的，作为人事的员工，就必须要在工作上将公司的利益方在第一位！在接下来的一年中，我们会更进一步的提升部门的成绩，努力的让部门为公司提供更好的人才！

**公司部门工作总结模板篇3**

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20\_\_年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素质、业务能力

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5、顾全大局服从公司战略

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

三、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**公司部门工作总结模板篇4**

为了贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产目标管理。结合工厂实际，特制定\_\_—\_\_年安全生产工作计划，将安全生产工作纳入重要议事日程，警钟长鸣，常抓不懈。

一、全年目标

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达80%以上（如下表）。

二、指导思想

要以公司对\_\_—\_\_年安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

三、牢固树立“安全第一”的思想意识

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日程，摆到“第一”的位置上，只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能管到位、抓到位，才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，力保安全生产。

四、深入开展好安全生产专项整治工作

根据工厂现状，确定出\_\_—\_\_年安全生产工作的重点单位、重点部位，完善各事故处理应急预案，加大重大隐患的监控和整改力度，认真开展厂级月度安全检查和专项安全检查，车间每周进行一次安全检查，班组坚持班中的三次安全检查，并要求生产科、车间领导及管理人员加强日常安全检查，对查出的事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施，尤其要突出对煤气炉、锅炉、硫酸罐、液氨罐等重要部位的安全防范，做好专项整治工作，加强对易燃易爆、有毒有害等危险化学品的管理工作，要严格按照《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》强化专项整治，加强对岗位现场的安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，最大限度降低各类事故的发生，确保工厂生产工作正常运行。

**公司部门工作总结模板篇5**

外联部的工作计划由服务采购计划、市场销售计划、接待服务计划、作业控制计划、质量监督计划等内容构成。

一、服务采购计划

服务采购，一般是指旅行社为组合旅游产品，而以一定的价格向其他旅游企业，或与旅游业相关的其他服务行业和部门购买相关服务项目的市场经营行为。

旅行社产品是一种特殊性的服务产品，是为满足旅游者在旅游过程中的所有需要而提供的各种有偿性服务。在旅行社产品中，除了诸如导游服务等少数服务项目是由旅行社食接提供外，其余的与旅游“吃、住、行、游、购、娱”六大要素有关的多数服务项目，均来自其他旅游部门或服务行业。从某种意义上讲，旅行社产品质量的高低直接取决于上游供应商单项服务产品的质量。

因此，旅行社往往通过选择一定数量的供应商并与之建立战略合作关系，以期保证其服务质量的稳定。通常情况下，服务采购工作是旅行社计调部门的一项重要业务，但是，计一调部门的服务采购计划往往全面涉及旅游六大要素，外联部为了突出产品特色，加强产品销售能力，完成市场销售计划，也应该有所侧重地制订相应的服务采购计划。

通常情况下，根据工作计划的需要，外联部服务采购计划主要反映包机计划、广告宣传计划等对销售影响较大的内容。

二、市场销售计划

外联部市场销售计划是为了用于市场开发、组织客源和产品销售，是旅行社接待服务活劝的基础。销售计划的主要内容包括各种旅游产品和服务项目。在确定销售价格的基础上，通过各种渠道确定销售对象，预测销售及所需费用、销售收人和销售利润。其作用是规定计划期问内的经营目标，把握所需耗费的资金，确定具体销售策略，为旅行社的接待安排提供可靠的依据。

三、接待服务计划

旅行社的接待服务计划包括地方接待服务计划和组团接待服务计划。外联部作为出游服务中心，主要制订的是组团服务计划。外联部的接待服务计划着重从接待人员的安排、餐厅用餐、饭店住宿、景点游览、行程交通、安全对策等方面进行设计，通过出团通知书的形式表现出来。

四、作业控制计划

作业控制计划是对旅行社各部门、各工种工作人员在贯彻执行业务计划的过程中，进行执行性、操作性控制的计划，在发达国家的旅游企业早已普遍应用，被认为是企业管理不可缺少的一项计划内容。由于我国计划管理起步较晚，水平较低，许多旅行社对作业计划制订还不够重视。外联部的作业控制计划主要是针对门市销售人员、外联业务员、客户档案管理员的操作控制计划。

五、质量监督计划

服务质址工作是旅游业的生命线，是旅游业发展的关键，特别是我国加入WTO后，旅游业竞争日趋激烈，服务质量已成为企业竞争的主要阵地。国内外的实践经验证明，运用质量管理的基本理论和方法结合旅行社工作的特点进行综合治理，是旅行社切实提高服务质量的有效途径。

旅行社的质量就是旅行社提供的产品质量，主要表现为旅游服务在使用价值方面适合并满足旅游者的物质和精神方面需要的程度。

旅行社的质量包含三个方面：

一是旅行社产品设计质量，即最主要的是要求旅行社设计出能满足不同层次旅游者需求的线路和节目，吃、住、行、游、购、娱等项口供应标准要质价相符；

二是旅行社人员的实际接待服务质量，即旅行社的门市和导游要通过热情周到、谦和礼貌、舒适方便和迅速及时的服务，使旅游者得到物质和精神方面的满足；

三是旅行社的环境质量，即主要是旅行社的业务、采购、接待和财务部门，以及景点、饭店、餐厅和车队等协作单位的工作质量。

外联部的质量监督计划必须涉及旅行社质量的全部内容，体现旅行社全面质量管理思想，对游前、游中、游后三个阶段以及部门全体员工工作态度、工作语言、工作技术、工作项目等内容进行质量监督，结合国家有关法律、法规和ISO质量体系在旅行社质量管理中的应用，围绕突出质量教育、加强信息反馈、完善合同制度、主动规避风险几个方面建立科学、系统、可持续的质量监督计划。

**公司部门工作总结模板篇6**

为加强人资行政部20\_\_年度工作的计划性，使工作有目标、有计划的开展，人资行政部将结合公司的发展方向，制定人资行政部20\_\_年全年工作目标及计划。

20\_\_年人资行政部工作目标及计划具体如下：

一、做好人资行政监管工作

根据公司的各项规章制度，人资行政部将会定期及不定期的对各部门进行工作检查，目的是及时发现问题，及时纠正解决，使公司各项规章制度运行的更顺畅。每月行政部检查的项目是各部门考勤情况、着装情况、办公卫生情况。

完成时限：全年执行

达成目标：保证每个星期一次卫生检查

二、人员配置及招聘

根据公司项目部的招聘需求，及时有效的开展招聘工作。\_\_项目招聘多为基层员工，人资行政部将采取以下招聘方式进行招聘：现场招聘会：这是传统的人才招聘方式。主要是可以与求职者直观的面对面交流，这种方式效率比较高，可以快速淘汰不合格人员，控制应聘者的数量。

员工推荐：员工推荐在一般公司应用得比较广泛，主要是招聘成本比较小，应聘人员与现在员工之间存在一定的关联性，基本素质较为可靠

具体实施时间：根据公司实际人力需求情况决定

达成目标：一个月内完领导交办的招聘任务

三、员工培训

培训是企业给员工的一种福利，培训是公司宣传企业文化，提高员工专业技能的一种方法。人资行政部将根据公司领导和员工的双方面需要，制定出切实可行的培训计划，并根据培训计划进行落实。

人资行政部，将会对两方面进行调查，第一，就现在员工，进行问卷调查，了解他们的的想法和意见，因为就培训而言，受训者知道自己欠缺的是哪方面的知识，只有他们有学习的欲望，培训才能起到事半功倍的作用。第二就管理层进行问卷调查，了解各主管对本部门员工的日常表现，进行评价，并列出问题和需要改进的地方。

培训不能没有目标，盲目而为之，那样的培训没有任何意义，所以人资行政部会根据各部门的需求，期望达到的目标，设计出适合各阶层的培训课程，经领导审批后实施。

具体实施时间：20\_\_年4月完成调查问卷及培训计划，经领导审核后，实施达成目标：20\_\_年4月开始，安排各部门每月培训一次

四、员工活动开展

1、文体活动提高员工凝聚力

文体活动是公司为了丰富员工的业余生活，提倡员工多沟通，多了解的一个种方式，公司希望能过这个活动，可以让公司的各个部门有更多的机会互相沟通，使之成为公司一种独特的沟通平台

2、集体旅游

为提高员工的凝聚力，使员工对公司产生归属感，公司将会组织安排员工进行集体旅游。

具体时间：以集团提出的具体方案为准

达成目标：每年安排一次集体旅游

五、行政后勤保障工作

行政部将在每月按时交纳公司的各项费用，包括电费、水费、电话费等，保证公司能够正常运行，为公司的各部门做好后勤保障工作。

行政部在每月底对各部门进行办公用品需求统计，上报集团人资行政部，进行采购，保证各部门的正常运行。

完成公司领导效力的其他任务。

完成时限：全年执行

达成目标：保证公司办公用品供应充足

六、文件管理

公司的各种文件是传达贯彻上级方针、政策，发布规章制度，请示和答复问题，指导、布置和商洽工作，报告情况，交流经验的重要工具。人资行政部严格控制按公司文件管理制度，做好各部门发文台帐，并按时上报集团人资行政部。

完成时限：每个月

达成目标：项目部各部门的每次发文都登记备案

七、员工宿舍管理

员工宿舍，公司计划安排专人对公共区域的卫生进行打扫，人资行政部将不定期的开展宿舍检查与评比活动，并严格按公司员工宿舍管理规定，对住宿员工进行管理；营造整洁卫生的住宿环境。

完成时限：每月

达成目标：保持整洁卫生、安全的住宿环境

八、食堂管理

新办公楼装修完成后员工食堂将按公司核定的餐费标准保质保量为员工提供中、晚餐。为了减少食堂师傅的工作量，人资行政部计划将食堂的采购变定点供货制，确保员工能在标准内吃得更好。同时食堂每周制定菜谱，公示出来。

完成时限：20\_\_年4月将食堂管理方案报领导批准后实施

达成目标：确保员工就餐环境及质量。

**公司部门工作总结模板篇7**

随着\_\_年钟声的召唤，新的一年已经到来。俗语：一年之计在于春，一日之计在于晨，在新一年的起跑线上，回首烙印在工作旅程上的痕迹，凭借前几年的蓄势，以崭新姿态为新的一年画上希望的蓝图、写下未雨绸缪的策略方案、献上工作的指航标，下面这本年度的工作计划：

行政人事

(一) 制度方案有待完善，形成一套适合公司运行的规范化的制度才有利于在今后的工作中，形成有法可依的“法制”环境。本人无论是物业管理专业知识需要学习，还要在人力资源知识及行政知识也要继续学习，在这两方面的学习坚持两手抓、两手都要硬，不能顾此失彼，通过专业知识、法律基础知识的学习结合对行业现实的调查了解，在\_\_年制定和逐渐完善公司的制度方案。

(二) 程序制度化不够明确，无论是请假、加班、入职、转正、升职及其他方面的内容都没有明确的制度程序化，导致在现实的工作中出现了一些问题。制度化是一个逐渐完善的过程，为了加强公司制度化的广泛实施，\_\_年，这项工作定作为本部门工作的重点工作内容，以制定、通过、公布、实施为步骤完成。

(三) 在\_\_年度，由于公司的迅速发展，公司为员工的学习培训提供了条件，有了学习的基地和上课的设施设备，便于我制定目标性、阶段性的培训计划。管理处操作层员工的文化素质相对较低，理论知识比较薄弱，有了专业知识的理论指导，更可以提高员工们的工作实践的效率和加强工作的规范性。

结合员工的工作实际来实时提高员工的综合素质，在\_\_年里，计划为员工上课培训各类知识2次/月(详见《深圳市鸿泰德物业管理有限公司\_\_年度员工培训计划方案》，该方案于\_\_年3月01日提交)，通过上课培训，在公司范围内形成主动学习的氛围，培养公司员工的学习积极性和主动性，以达到提高工作的效率为目的。

(四)档案管理仍不到位，档案记录公司发展的足迹，一个好的档案材料，能够便于领导回顾与总结，并从中汲取经验和教训，但是就本部门而言，只是初步建立了员工人事的档案、各类合同档案以及物业项目档案，未能涉足公司整体档案，更缺少一些图片、音、像档案，可以说这是档案管理的一大缺憾，因此\_\_年这方面的工作需要更规范、全面的管理，形成一套全面、规范的档案管理流程。

(五)企业文化的建设在\_\_年仍需给力，为了丰裕公司企业文化的内涵，应由公司的人文、经营理念以及员工的群体活动有机结合而进一步提升和形成。公司以资奖励的形式举办内部征文比赛活动，进行有效地推动员工文化素养的进步从而助于企业文化的建设。有目的性地组织员工群体的户外活动，员工群体户外活动不仅能提高员工之间感情的系数，也能作为企业文化建设的素材。员工的群体户外活动在\_\_年也将形成一套计划性的方案(详见《深圳市鸿泰德物业管理有限公司\_\_年度员工群体活动计划方案》，该方案于\_\_年4月01日前提交)。

通过对企业文化更深刻的了解，能更有效的建设具有鸿泰德特色的企业文化。文化是无形的，然后无形的文化需要有形的人、事、物作为载体来体现，于是建设好企业文化，需要所有鸿泰德人共同经营。

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