# 公司年终工作总结最新

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2023-11-03

*公司年终工作总结最新7篇让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，下面是小编为大家精心整理的公司年终工作总结最新，希望对大家有所帮助。公司年终工作总结最新篇1新的一年也已来临...*

公司年终工作总结最新7篇

让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，下面是小编为大家精心整理的公司年终工作总结最新，希望对大家有所帮助。

**公司年终工作总结最新篇1**

新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，顺利的完成了自己的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时间的工作情况总结如下：

设计部的工作对我来说应该是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

10月份：公司新办公室的装修，物料购买，电话网线等安装。月底，同总监一起做了印象城万圣节的部分设计，(这部分是为其他公司做的万圣节进行补救)。并且全公司进行了现场施工。

11月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设计方案。宝龙城市广场的户外等。

12月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

1月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮助。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

2月份：开始着手设计印象城三月份的约会春天，畅想海洋为主题的美陈方案。

公司明年开始做住宅，由于之前没有做过相应的工作，感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以不敢掉以轻心，向总监学习，从网上多看，多收集资料，感觉自己这段时间，在平面上还是有一点进步的。经过这段时间的学习、积累，能够处理日常工作中出现的设计问题。在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过这半年的锻炼都有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

当然，我也存在一些问题和不足，主要表现在一下几点：第一，商业广告对我而言是一个新的领域，一些工作都是边学习边做，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。第四，由于比较喜欢卡点上班，遇到堵车的时候就会有迟到的现象。第五，平时喜欢在工作的闲暇时间浏览一些网站，看一些新闻资讯，不知道是否违反了公司的规定。这些缺点和不足我会在明年的工作中进行改善。

来年计划：

一、 做好印象城各个阶段的美陈设计。

二、 努力提升自己的平面设计水平，汲取自身的不足，多向总监学习，争取早日能够在平面设计方面独当一面。

三、 学习住宅方面的商业广告设计，为公司开展的新领域做好准备。

四、 在设计部工作清闲的时候，积极配合其他部门的工作。 非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

**公司年终工作总结最新篇2**

回顾过去的一年，我和各位员工一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做员工的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。20\_\_前期虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20\_\_年\_\_月为了迎接《\_\_省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司\_\_总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于20\_\_年\_\_月\_\_日以优异的成绩获得了aa级信用企业。接着为申报《\_\_省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车间无台账，以及各项单据填写涂改，不签全名的问题严重。在此项工作中都得到改善。于20\_\_年\_\_月\_\_日顺利得通过专家的认可。20\_\_年\_\_月\_\_日又迎来了《iso9001：\_\_质量体系认证》升级工作，经过两天紧张的工作，顺利通过。使企业又提升了一个台阶。虽然取得了这些成绩，但是我深知我们企业存在的问题远远不至这些，有待于在今后的工作中将进一步去改进和完善。

我们\_\_服装公司一直以来是以民族服装旗袍，礼服，中老年女装，棉衣为主。今年\_\_月在\_\_总的思路引导下，我积极配合开发了中老年羽绒服，从羽绒服制版，打样的技术性辅导，工艺的指导到生产配置的机械，我都投入了大量的精力，包括羽绒，拉链，钦扣等辅料的购置都亲力亲为，多打听多比较，力求以的质量，的价格进辅料。对所进原辅料质量层层把关。顺利地使羽绒服开发成功，并取得了可喜的成绩。

一年的工作就这样结束了，在20\_\_年的工作中我做到了尽心尽职，没有出现过重大失误，20\_\_年的工作尽管取得了一定的成绩，但是还有许多不足之处。没有创新性的思路，个别工作做的不够完善。在今后的工作中我将会努力差找自身的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时还要多找经验，掌握好产品的重要性，提高自己的工作能力，加强责任感，及时做好各项工作，不断的总结与提高，不断的让自己充实，提高自身素质，适应企业的发展与公司进步，与员工们共同努力，把各项工作做的更好。

**公司年终工作总结最新篇3**

回顾\_\_年年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在20\_\_年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作

一、继续提高员工素质：我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理;从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**公司年终工作总结最新篇4**

十二月份本钢rjc项目正值启动，质检部门人员的不足，再加上公司领导对新人的发掘与煅炼，我有幸加入rjc质检方面的工作，我刚进入质检，对质检方面的程序还不是很熟悉，在郭师傅和质检员的大力帮助下，我很快加入到了他们的团队，质检部是我热工产品部质量体系管理控制的关键，责任重大，一不留神可能就会出现错差。rjc的成套制作虽然是公司的熟悉产品，但对于我来说还是第一次，所以一开始的检查控制还是得靠自己的摸索，前途是光明的，道路是曲折的，我始终相信，画图是熟悉图纸最好的方法，所以在我的rjc项目的检查中，我把每一张图纸都认真审视，技术画的检查表只是一个参考，自己用心的把每一个尺寸和每一个细节画出来，才能说明自己是在用心做事，在检查过程中，我认为检查员不光要做事严谨，审图仔细，检查每一处都有自己的轻重点，坚持自己的原则，一是一，二是二，这些都是树立自己威信的关键。威望是通过自己慢慢用智慧与态度积累下来的宝贵财富，我为之奋斗。

在本钢rjc的检查过程中，我可以说是一个新人，对于那些做个几次的师傅来说，不值一提，但真正有些观念他们真的是很缺乏，以至工序报检难以进行到底，所以我得坚持下去，我自己通过经验编写《本钢rjc质量评级标准》旨在用自己的观念与质检的权利去说服他们。当然一些轻重发面的质量控制我也得虚心请教他们，作为我质检质量控制方面的参考，毕竟他们太熟了。

刚做完rjc炉壳的侧板，武钢的一批新增管道任务又来了。质检部门人力的不足我能理解，我对于管道方面还未曾了解，所以我主动领取了新增管道的图纸，利用这个机会好好的学习，毕竟机会难得。在刘师傅的指导下，我学会了各种简单和发杂的圆管，方管，偏心天圆地方管道等等的放样，检查方面也是我负责，本来rjc我就负责炉壳的装配与预装还有风道部分等，现在又加上武钢20t新增管道的检查，我每天几乎都在现场，这点对于我来说是一种煅炼与成长，巡检观念也深入我心，我认为最好是质量控制成功就是没有质量信息反馈单，让每一个错误和失误都从源头消灭，做到这点很难，但我有决心也有信心。

感谢公司领导所给予我的每一次机会，从车间实习到技术部再到生产调度再到现在的质检部，每一个岗位我都经历着，感受着，成长着。机会并不会永远眷顾着一个人，当机会降临在自己身上时一定要牢牢抓住，好好学习、总结才会让自己进步。我会好好珍惜自己眼前的工作，学习永远是没有止境的。\_\_年，我要学习的还有很多。在这个团队，经验者很多，新来者后来居上的也有，我所追求所所起的作用是我对这个团队的认可，\_\_年，我想我们还会一起创造出更加辉煌的明天。

**公司年终工作总结最新篇5**

今年对于“年轻”的\_\_\_\_市\_\_旅行社有限公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索旅游新课题的一年。回首过去的一年，我们在\_\_\_\_市旅游局、禅城区旅游局的正确领导及相关科室部门的亲切关怀和鼎力支持下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

（一）内部改革脱胎换骨，队伍建设卓越成效

一个企业如果没有一支素质高，业务能力过硬的职工队伍，任何的先进管理都难以实现，发展和壮大更是无从谈起。在20\_\_年是\_\_\_\_市\_\_旅行社有限公司内部改革卓有成效的一年。我公司在以专科旅游学校为新鲜血液，社会优秀资深旅游从业员为骨干，在短短一年内我公司从无到有，从小到大，至今已有干部职工100多人，使企业步入了飞速的发展轨道。

（二）抢占\_\_\_\_旅游市场占有份额

20\_\_年全年我公司国内旅游收入达：72，216，776.00元。组织\_\_\_\_游客出游119，529人次。并增设大沥、乐从、里水三个营业网点，在短短半年内营业网点增致10个，遍布\_\_\_\_五区。

（三）公司屡获殊荣，省内游屡创佳绩

我公司曾获珠江时报等媒体评为\_\_\_\_最受欢迎外地品牌旅行社称号。且在旅游局的倡议下，每月均推出各款特色乡村游，全年组团出游累计过万人，并在20\_\_年11月19日协同\_\_\_\_日报旅游俱乐部等单位，同\_\_旅、\_\_旅一起成功组办了“\_\_\_\_一环万人游”活动。

回顾过去的一年，我们取得了一些成绩，每一个发展和进步，都与各级旅游局相关领导的关怀指导和全体员工的积极努力分不开的，但我们深知：工作中还存在很多不足，离广大游客的要求还有差距。新的一年，面临新的挑战和考验，我们将以：以文化带动旅游，以服务铸就品牌，以质量赢得市场，以创新引领业界的公司宗旨为指导，以专业专注，专家品质为工作指针，振奋精神，鼓足干劲，与时俱进，开拓创新，以高昂的斗志，饱满的热情，励精图治，为实现\_\_\_\_市南湖旅行社有限公司业绩再攀新高而努力工作。

**公司年终工作总结最新篇6**

回顾20\_\_年的工作重点及整体工作思路，我简单做一下总结。

整年自觉服从领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

第一、工作方面：

1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加\_\_市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

第二、会计学习、个人修养方面：

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

第三、存在问题：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的.现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

第四、下年计划：

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

**公司年终工作总结最新篇7**

20\_\_年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从\"内强素质、外树形象\"着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20\_\_年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿\"1+N\"服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，\"一切为了客户着想\"，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好VIp客户工作

为了进一步构建公司VIp客户服务体系，为VIp客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区VIp客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把\"上门送赔款\"工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合工作如何进行改进做如下安排：

一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20\_\_年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及

时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

二、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障，积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找