# 公司年度工作总结报告范文(优选11篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2023-12-09

*公司年度工作总结报告范文1同志们：现将公司关于20\_\_\_\_年工作情况和20\_\_\_\_年工作思路情况报告如下：一、20\_\_\_\_年工作回顾一年来，在市场运作变化频繁，规范经营不断深入的环境下，公司坚持以科学发展观为指导思想，以求生存为企业的基本要...*

**公司年度工作总结报告范文1**

同志们：

现将公司关于20\_\_\_\_年工作情况和20\_\_\_\_年工作思路情况报告如下：

一、20\_\_\_\_年工作回顾

一年来，在市场运作变化频繁，规范经营不断深入的环境下，公司坚持以科学发展观为指导思想，以求生存为企业的基本要求，开拓进取，迎难而上，努力创新经营新模式，强化管理执行力，公司整体运行良好，取得较好的经营业绩。公司实现销售收入1亿元，首次进入亿元企业行列;上缴税收突破600万元。在此，我谨代表公司向辛勤工作的全体员工表示衷心的感谢20\_\_\_\_年公司完成的主要工作:

(一)抓住市场机遇，企业出现持续发展的良好势头。

公司以市场为导向，抓住市场机遇，积极、主动参与市场竞争，努力转变增长方式，体现二方面特点：一是企业经营整体水平得到进一步提升。20\_\_\_\_年公司拓展新的经济增长点，全面提升运营质量，产品销售得到了均衡扩展。消毒灭菌设备摆脱过去靠器械产品贴补的局面，扭亏为盈，销售量达270多台;二是不断拓展市场空间的战略目标进一步确立。公司在巩固原有市场基础上，根据国家对医疗卫生事业的投入，积极跟踪地方发展中潜在的医疗卫生项目，努力捕捉市场，市场应变能力有所提高，市场空间得到拓展。

(二)增强科技创新，企业展现科技管理的不断进步。

公司为适应市场及技术规范的需求，在改进现有产品中进行技术创新。对原有器械产品，如：传递窗、干燥柜的工艺进行了改进，电动升降病床按照新的行业标准进行完善及改进，使产品质量稳定;消毒灭菌产品执行新的国家标准，使产品质量得到有效控制。实现了环氧乙烷双门机动门灭菌器及其它新规格灭菌器的生产。清洗消毒器完成了480型快速清洗消毒器及520型清洗消毒器新规格的生产，并和湖北省疾控中心联合开发隧道式清洗机及箱式清洗机。针对用户需求生产的牙科手机专用清洗机、手术鞋专用清洗机、湿化瓶专用清洗机，得到用户赞誉;过氧化氢低温等离子灭菌器完成了对注液系统、柜门的改进，增加提纯系统并改变加热保温方式，经国家疾控中心及军事科学院检测合格。

为了执行新的容规标准，有效完成产品设计转换工作，截止目前为止已完1成20余套产品新设计图纸，确保转换工作正常运行。

(三)遵守行业监管，企业体现规范管理的新的提高。

公司遵守行业监管的要求，针对公司生产的主导产品注册换证工作，严格按照国家新颁布技术标准，对产品进行重大技术改进，及时有效完成转换工作。一次性完成了医疗器械生产许可证换证工作。

(四)注重基础管理，企业呈现管理水平的有效提升。

公司进一步规范财务行为，加强了对经营活动中资金的管理，有效的降低生产经营成本，控制和防范了经营风险。按照现代企业制度的内在要求，在建立各部门职责基础上，初步建立起人力资源绩效管理考核体系。质量管理体系有效运行，产品质量有所提升。

必须清醒地看到，我们公司面临着不少困难和问题：一是公司整体盈利能力较弱。造成这种情况主要原因是由于原材料价格持续上涨而产品价格低位销售导致产品成本偏高及人力成本加大等因素所致;二是公司整体管理水平有待进一步提升。公司管理思路仍需优化，管理体系有待进一步完善，控制、指导、监督、服务力度和能力有待提高;部分管理人员精神面貌与思维方式不能适应形势需要，“用心不足、到位有距、做实存虚”现象依然存在;三是员工的整体综合素质亟待提升，员工积极性和工作激情尚待进一步激发调动。我们必须高度重视存在的问题，继续采取有力措施加以解决。

二、20\_\_\_\_年的形势和主要任务

[面临的形势]

当前国内经济虽企稳回升，但外部经济环境有较多不确定，形势仍十分严峻，同业竞争日益加剧。而我们受自身硬件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去瞄准市场，用创新意识去拓展市场，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁整合发展之际，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略机遇期中加快公司又好有快发展。

[工作目标]

20\_\_\_\_年是我公司发展决定性的一年。做好明年的工作，维护公司的生存，面对严峻的现实，我们始终要坚持以科学发展观为指导思想，以求生存为企业的基本要求。

20\_\_\_\_年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理;加强培训，提高素质;整合资源，强化营销;完善工艺、确保质量;优化流程，严控成本;注重细节，安全生产;扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

[工作要求]

新的一年我们重点抓以下方面的工作：

做好企业搬迁前期准备工作。随着武汉大道建设及城中村改造，我公司异地搬迁改造正式开始启动，公司在东西湖区高桥地区购置80亩，将于新的一年内开工建设，预计20\_\_\_\_年下半年新厂房投入使用。异地搬迁改造是企业跨越式发展的飞跃，也是公司20年来发展一次极好机遇。异地搬迁改造将有力的推进企业成为规模适度、产品专业、流程合理、技术先进、环境清洁、系列齐全的医疗器械生产企业，成为国内行业内具有综合竞争实力的企业。同时要正确处理好近期与远期、经营与建设、员工与公司等方面的关系，确保企业平稳有序地过渡，最后达到搬赢搬强的目标。

要以提高素质为重点，加强员工队伍的建设。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”，打造成为意志坚定不徘徊，思路清晰不模糊，决策果敢不盲目，执行坚决不犹豫，方式创新不拘泥，团结拼搏不懈怠的员工队伍。

以巩固拓展为纲，提升市场营销能力。20\_\_\_\_年我们仍然要坚持以市场为导向，顺应时局变化，快速适应市场，占领市场，积极调整经营思路，大胆整合内部资源和借助外部资源，形成多元的经营格局。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，积极跟踪地方城市发展中的潜在医疗卫生项目，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野适度拓展新市场;二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制;三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力。

进一步加强对产品的改进与完善工作。技术部应该在不断总结经验的基础上，加强对产品的改进与完善工作，加大产品的技术含量，提高产品的附加值，使产品进行高水准的竞争。随着新厂房开始建设，技术部门应在工艺流程改造上做好文章，参与设计新工艺方案，切实改变滞后于生产的问题。在新一年继续完成过氧化氢低温等离子灭菌器技术改进工作。做好压力容器产品设计及转换工作。做好灭菌器产品全面贯彻执行国家标准的技术改进工作。

强化企业管理的监督职能，切实加强体系持续有效运行。在新的一年要增强管理透明度，形成有章可循、有错必纠的管理体系。加强以财务管理为中心的各项企业管理，确实降低采购成本，堵塞管理漏洞，特别加强应收款的风险管理，确保制度化、规范化运作。逐步建立完善人力资源开发与管理体系，完善绩效考核管理。要加强对各项规章制度的完善和执行情况的检查落实，确保质量监督管理职能的实施，推进体系持续改进工作。

生产管理人员要掌握先进的生产管理技能，随时把握生产环节的变化，注重生产班组晨会管理的不断完善，对异型产品的工艺审评会的组织实行常态化;扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。

进一步推进信息化管理，新一年要积极做好各信息子系统的使用和完善及推广工作，发挥好信息系统在节能降耗工作的作用，提升信息对管理决策的辅助作用。

高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，将责任与利益挂钩，从程序和细节上确保企业生产安全。

同志们：

复杂而严峻的经营形势正在考验我们，光荣而艰巨的任务正在召唤我们，让我们以更加坚定的信心、更加自觉的行动，全面落实科学发展观，以锐意进取和百折不挠的精神，抢抓新机遇，迎接新挑战，认真努力地做好自己今天的每项工作，我们就一定能在市场经济的风浪中逾越险阻走向明天。

祝同志们新年快乐、身体健康、阖家幸福、万事如意。

**公司年度工作总结报告范文2**

20xx年，集团公司紧扣企业发展转型过程的中心任务，积极推动效能监察不断融入生产经营管理，扎实有效地开展效能监察工作，为企业强化内部管理，推进节能降耗，提高经济效益发挥了积极的作用，现就20xx年效能监察工作总结如下：

一、健全制度，完善监察程序

集团公司参考其他单位经验，并结合自身实际，制定了效能监察工作模板表格，形成了完整的效能监察闭环管理系统。同时，完善了效能监察优秀项目评优办法，制定了《效能监察优秀项目推荐表》、《效能监察优秀项目推荐资质评分标准》和《效能监察优秀项目成效评分标准》等一系列表格，细化了评分的标准，加强了成果的考核。

二、强化监督，确保监察质量

在检查过程中，集团公司严格按照制定的模板标准，强化过程监督，对每个项目实施中存在的短板进行梳理，并提出整改建议，保证了监察的质量。

1.加强检查整改。在检查中，公司通过听取汇报、实地查看，查阅资料等方式，对各单位在工作中存在的问题，有针对性的提出监察建议560条，严格要求检查人员填写工作底稿，详细记载发现的问题、分析原因、处理结果和整改建议，并加强落实整改，跟踪回访。对效能监察工作差的单位，列为重点单位通过帮助、指导促其赶上。

2.加强监察总结。为考核各单位工作情况，公司要求各单位季度对工作进行总结，建立《效能监察工作台账》，将效能监察的查证过程、发现的问题、处理的建议和决定以及产生的效益等简明扼要的记录在上，也便于公司及时全面地掌握各单位的工作进度。并在检查后及时召开子公司和二级单位的效能监察例会，将检查中工作较差的单位以及发现的共性问题进行通报，好的做法、经验进行学习、推广。

三、开展专项监察，发挥监督作用

针对当前煤炭市场低迷的形势，为达到提高企业发展质量和效益，强化预控机制，提高管理效能的目的，集团公司围绕材料回收复用和煤质管理效能监察、系统对标、收支情况专项检查、管理服务部门的作风建设情况、效能诊断、新井建设进度情况、非煤新建项目情况、工程项目专项督查和干部履职情况九个方面开展了专项效能监察，通过效能监察这一有效抓手，发现问题、解决问题，提升了管理水平，减少了不必要浪费和投入，为企业节支降耗发挥了积极作用。

四、加强队伍建设，强化业务培训

公司十分注重加强提升子公司及二级单位监察人员的业务素质和能力。一是在季度检查中，抽调基层骨干一起去联合检查，通过现场的培训，找准存在的问题、差距，明确工作的方向，快速进步;二是邀请拥有丰富效能监察工作经验的专家对集团公司系统的效能监察负责人进行效能监察专题培训，培训人员共计230余人;三是印发了《xx煤矿集团效能监察资料汇编》，汇编收集了国家部委及同煤集团有关国有企业效能监察法规和一系列的监督管理制度，选择了其他企业指导性比较强、实践证明监察效果好的做法、操作流程、范本，为集团各级监察干部组织协调开展效能监察工作提供有益的借鉴和参考。

20xx年集团公司系统共立项203项，完成196项，查堵漏洞327个，建章立制746项，下达监察建议876条，采纳监察建议857条，推进了企业管理创新。在省^v^20xx年度省属企业效能监察优秀项目评选中，电力热电公司减亏控亏效能监察、电力发电公司20xx年市场煤采购效能监察、xx煤矿煤质管理效能监察、矿材料回收复用效能监察和矿修旧利废效能监察5个项目荣获优秀项目。公司将坚持把效能监察作为企业管理的一项重要手段，务求实效，为企业规范管理、健康发展、做大做强保驾护航。

**公司年度工作总结报告范文3**

在不知不觉中，一年的时间过去了，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在\_的这段时间中，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仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

一、团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种.种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

二、案场管理方面

1、案场谈客监督及把握方面当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面。当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

三、执行力方面

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**公司年度工作总结报告范文4**

自参加工作以来，我工作认真负责，研究技术，无论是思想素质还是能力都在不断提高与完善，在公司领导的关怀下我已在自己专业技术方面取得长足发展。 今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导的正确领导，公司各个部门及全体施工工作人员对我的大力支持和帮助。在安全工作方面基本上达到了安全生产管理目标，特别是，我们公司全年大小工程100余项，竞无一例轻、重伤事故发生，工程质量都能达到验收标准。这些功绩的取得与我们公司全体员工的努力是分不开的。

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。今年年初，公司领导就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造；防窃电、线损自动生成；十几家的临时电；部队、锅炉房的变电所；三个回迁区的变电亭及高、低压外线等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在公司领导的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95％以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试，参加答题的人数达到了98％。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方：

1、现场检查时有走过场的现象。

2、班组的安全活动记录检查督促不够。

3、发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。

4、组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

众人划桨开大船，万众一心成大业。20\_\_年我们在公司领导为核心的领导下，以辛勤的汗水和扎实的工作作风，保质、保量的完成了一个又一个的高难度、高强度的工程。我们经历了很多艰难和困苦。但我们最终收获了成功的喜悦。 同时作为在公司工作了六年的一名员工，感受到了公司所给予我们的关心和爱护。无论在生活上、薪金和福利待遇上都与往年有很大的改进。这给我们带来很大的工作动力。在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予我们的恩惠。

**公司年度工作总结报告范文5**

通过开展优质护理服务，我院的护理工作逐步走向规范，护理人员形象在患者心目中有了很大的提升，群众满意度大幅度提高。现就优质护理服务工作总结如下：

一、加强组织领导，改善病房住院条件，确保创建活动顺利开展。

医院领导高度重视“优质护理服务示范工程”活动，成立了以田院长为组长的活动领导小组，及时制定了活动实施方案，召开了创建活动动员会，明确了职责和要求。

在医院动员的基础上，田院长召开护士长例会进行再动员再部署。为贯彻落实好通知精神，各基层科室分别组织护理人员认真学习领会有关创建活动的文件精神，统一思想认识，明确活动目标，细化工作任务。

二、落实层级管理，打造优质服务护理队伍。

创建一支层次分明、训练有素、业务精湛、富有创造精神的护理队伍是实现优质护理服务的基础。首先树立护士形象，护士必须着护士服、戴护士帽、穿护士鞋、挂胸牌上岗、微笑服务、推广文明术语。其次进一步优化了护理人员配置。在护理人员数量增加的同时，采取了走出去学和院内培训、工作中悟等形式，着力在提高护理管理人员的领导能力和业务素质方面下功夫。通过学习使护士的综合素质能力较先前有了显著提升，强化了全院护理人员专业技能，提高服务水平，整体护理专业水平上了一个新台阶。

三、夯实基础护理，不断丰富护理服务内涵。

在创建活动中根据工作强度合理排班，在日间工作相对繁忙、患者需求量较大的时段，增加了班次，尽最大可能满足患者的服务需求。解决了各班次、各科人员不足、忙闲不均的现象，得到院长和护士的认可。各病房开展了责任制护理，分工包干，加强了护士的责任心，彻底改变了由过去的呼叫器响了、家属或患者叫了才能见到护士的被动服务，转变成现在的护士不断巡视病房，主动及时为患者提供服务，实现了新的临床护理服务模式。护理人员实行首问负责制，首迎负责制，并设置温馨告知卡，发放健康教育卡，饮食护理卡，加强护患沟通。注重以病人为中心，强化基础护理，全面落实责任制，深化护理专业内涵，提升护理服务整体水平，得到患者家属的高度赞扬。加强了护理人员基础护理培训。

四、强化专科护理，有效提升护理服务软实力。

在加强基础护理的同时，我院牢牢把握“优质”的方向和要求，持续提升护理服务的软实力。为提高专科护理水平，加强对护理人员专科知识的培训和考核，组织各科室挑选本科典型病种，进行专科护理知识整合，反复进行修改，统一标准，合理调整提供了连续可靠的临床信息。为进一步规范健康教育工作，改变护理人员缺少沟通经验和交流艺术的现状，在各科室开展了健康教育活动，充分发挥试点科室专业特点、技术优势、服务特色，挖掘潜力，树立形象，打造品牌。

五、实行全程监控，持续改进护理服务质量，加强绩效考核。

在业务管理上，始终坚持“以患者为中心”的服务理念，不断强化各级护理人员的质量与安全意识，加大护理质量督查力度，做到了全面检查与单项检查相结合，垂直检查与循环检查交互进行，定期检查与不定期检查互补。

我院为进一步深化优质护理服务，激励护理人员积极性，切实落实责任制整体护理，规范护理行为，强化安全意识，确保临床护理安全，充分发挥护理质控、监督、检查等体系的职能，切实做好护理安全管理工作，并制定了护理人员绩效考核办法。

在今后的工作中，我院将加大对优质护理服务的系统化研究，建立提升护理服务的长效机制，使优质护理服务常态化，一是加强护理礼仪培训，进一步塑造护理人员形象；二是加强理论学习，提高护士的业务理论水平；三是加强护理技术操作培训，提高护士的操作技能；四是完善绩效考核制度，使优质护理服务工作在我院长效发展下去；为人民群众提供全面优质服务，让患者满意，让社会满意。

**公司年度工作总结报告范文6**

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20x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、20x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20x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20x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。

**公司年度工作总结报告范文7**

回顾这一段时间的工作，我感触很深，收获颇丰。在这两个月领导和同事的关心和知道下，通过我的自身不懈努力，我学到了人生难得的经验和知识。下面我将从以下几个方面来总结实习期工作的不足之处与以后怎样克服困难，更好的改进。

20x年，对我来说实在是不平凡的一年，在这一年当中我收获很多，让自己有了一定的成长，同时我对自己依然充满着信心，未来的道路一定会非常的宽敞，只要我努力拼搏奋斗。

回顾20x年发现在这一年当中自己成熟了，稳重了，同时也自信了。这些都是好的现象。在这一年，我被班组长提升为助理，虽然不用从事实际操作，但是还有很多工作等着我去做，刚一上来，什么都不会，总是这个做不好那个做不好，而且还和同事之间产生矛盾，这让我和同事之间相处有了一道勾，我苦思冥想，为什么原来处在同一个位置的两个人能友好相处，而换了角色之后却会出现这样的现象，通过我和领导的交谈中找到自身的不足，在接下来的工作中，我给自己定的原则是：我所做的一切都是为大家服务的，在工作上，不管做什么，我都毫无怨言。经过几个月的时间，我发现自己慢慢适应了，同时和同事之间相处的很融洽，这使我们的生产效率得到了很大的提高，部门合格率也居高不下，是所有一线车间当中做的最好的。这一切的成绩，离不开大家的努力，而我的角色只是做到了一个配合作用。在工作中，要时刻站在加工者的角度去思考问题，同时尊重他们的意见，然后进行记录和归纳，这些都是无价之宝!

在新的班组长上任之后，他给大家做的第一件事就是给我们加工资，从这一点可以看出，他是一个好领导，因为他真正做到了为员工谋求福利和发展。

在这一年中，我犯了很多错，但是在这些错误中我学到了很多有用的知识，在这个过程当中，我自己也不断总结思考，怎样才能更好的服务大家，帮助大家，有时候发现，即使你站到别人的角度去思考，然后帮助他们，但是所产生的结果不一定是理想的，有时候往往会适得其反，这让我百思不得其解，最后我总结出，好人不好做，把自己的本职工作做好才是最重要的。

这一年，我被评为优秀员工。这是我万万没有想到的，因为我自己认为，我所做的工作实在是微不足道，真正优秀的是成型磨的每一个人，因为真正付出做出成绩的是大家，而不是个人。在这一年来，我发现还有很多事情没有做好，还有很多需要改进的地方，新的征程和挑战等着我去面对，怀着一颗空杯和感恩的心去做好每一件事情，不管是工作还是生活，永远把自己摆在一个低的位置，这样才能学到更多有用的知识，我要更加努力去实现自己的理想，起航吧。

**公司年度工作总结报告范文8**

时光飞快，转眼一年已经过去了随着20\_\_年的结束，接踵而至的春季也将迎来崭新而富有挑战的20\_\_年。非常感谢公司给我一个锻炼的平台，让我在工作中不断学习，慢慢提高自己的知识水平和工作能力。在这里，我初次体验到了工作的辛酸也是我在此迎来了第二个冬运，同时又感受到了从工作实践中收获知识的那份喜悦。下面，我就以下几个方面，将我这一年的工作情况简单地做以汇报：

一、思想方面

作为一名员工，我认真学习，结合自身的实际，在站内以诚实的态度积极团结同事，认真完成每一项工作，认真贯彻执行公司的方针、路线与政策。刻苦学习，无畏困难，兢兢业业，遵守公司各项规章制度，工作态度端正，爱岗敬业，学好本岗位的专业技能知识，切身做好安全生产工作力争做一名优秀的输气工。努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质，书到用时方恨少，我越来越深刻地认识到知识的欠缺，只有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。努力学习理论知识，学习领会上级部门重大会议精神，同时，结合本职工作，我认真学习有关的业务知识、安全知识，不断武装自己的头脑。并根据工作实际情况，努力用理论指导实践，解决自己在工作中出现的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、脚踏实地，认真做好本职工作

一年来的工作实践使我体会到，要干好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

**公司年度工作总结报告范文9**

光阴如梭，20\_\_年转眼即逝;银装素裹，喜迎20\_\_年的降临。20\_\_年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我正式成为一名幕墙预算主管。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢\_\_幕墙装饰有限公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶;真的是你们承托了我。可以说20\_\_年是\_\_幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况总结如下：

一、主要工作

(一)20\_\_年5月—7月在\_\_幕墙装饰有限公司。

\_\_兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城aluk系统门窗的幕墙预算，在车间呆的20天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

(二)20\_\_年7月—9月，在上海春申景城项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

(1)进材料时数量清点，安排堆放的场地

(2)进场材料的质量检查(特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出200多片问题玻璃)

(3)1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

(4)1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

(5)1~4#楼的成品保护检查

(6)组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修

(7)aluk配件，覆膜厂提货

(8)画5,6楼门窗加工图

(三)20\_\_年9月—20\_\_年1月，在\_\_幕墙上海分公司担幕墙任预算主管一职，管理五街坊样板房和陆家嘴x2地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

(1)根据总包要求，排施工工期

(2)组织安装班组进场，签订合同

(3)协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题

(4)与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调

(5)收集相关材料的资料，报监理批复

(6)现场施工的管理(安装质量，工人安全)

二、经验和收获

通过在\_\_幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)项目管理，(内部、外部)沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。——管得好工人，才能真正管得好工程。

三、自身存在的不足与缺点

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

(五)把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底!

(四)通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

(五)合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的幕墙预算主管是我永恒的目标!在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧!

**公司年度工作总结报告范文10**

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

一、20xx年主要工作回顾：

（一）加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在X总的正确指导下，在X总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

（二）团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

（三）狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以X总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

（四）加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1、各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2、前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3、个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4、少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5、工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6、极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7、工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

三、20xx年工作计划与建议

（一）紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

（二）努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

（三）完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

**公司年度工作总结报告范文11**

在刚刚过去的20x年里，在总公司董事会、党委的正确领导和亲切关怀下，在各职能部室和兄弟单位的鼎力相助和热情支持下，x公司在工作中取得了一些经验、弥补了一些不足、得到了一些认可。下面我将一年来的工作做一下梳理和总结，向各位领导和同志们汇报：

一、管理分区责任

进入20x年，经过长时间计划的全场分两区管理的构想终于具备了基本条件。并在公司班子会上确定了具体的管理人员和管理模式。我们通过分区管理既分清了责任，又增加了经验、锻炼了队伍。

二、吸收引进促成熟

20x年来，通过双方的认真合作，基本上达到了当初预定的目标：提高水平、生产程序进一步规范化。20x年的合作方向现已基本谈妥。我们关注新一年的合作。开阔了眼界、丰富了知识、拓宽了学习交流的渠道。

三、专项工作不放松

再复杂的的工作也可以分成各个单项。比较重要的我们就把它当成专项。既然重要，我们就必须定时间定任务坚决完成。团队协作是保障。有再大的目标，有再完美的计划，有再完善的环境，有再先进的设备，如果没有一支强有力的工作团队作保障，

恐怕也是惘然。

四、问题与不足

一是安全工作与职业病防治仍需加强。二是职工工作的主动性还需要进一步发动。

五、明年工作思路

1、继续同行业的学习探访、吸收引进，为优化进位工作打基础。进一步推进分区管理及独立指标与工资核算。

2、完善工作检查制度，加强日常环境管理评价机制，促进现场管理工作。

3、建立干部执行力排行榜，提高干部执行力。

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