# 2024年公司领导个人工作总结报告优质(16篇)

作者：梦里花开 更新时间：2025-01-30

*公司领导个人工作总结报告一一、突出安全管理，营造良好发展环境安全与创效是密不可分的辩证统一体，安全生产是公司发展的基础，是经营创效的前提条件，安全生产的稳定与否直接关系着职工的切身利益。我作为公司安全管理的第一责任人，始终把安全工作作为重中...*

**公司领导个人工作总结报告一**

一、突出安全管理，营造良好发展环境

安全与创效是密不可分的辩证统一体，安全生产是公司发展的基础，是经营创效的前提条件，安全生产的稳定与否直接关系着职工的切身利益。我作为公司安全管理的第一责任人，始终把安全工作作为重中之重，坚持以安全管理的从严带动公司全面管理的从严，一以贯之的抓好公司安全工作。

1、落实基本制度，提升基础管理。针对以往的惯性问题，本人和班子成员进行了认真的反思。问题的发生不是偶然和突发的，而是渐进发展的，是量变到质变的过程。对惯性违章重视不够、查改不力，不安全因素积累到一定程度，就会发生质的变化，就会造成问题、事故的发生。因此超前做好各项基础管理工作，强化各项卡控措施的落实是防止问题发生必不可少的手段。

本人带领包保干部和职能部门，开展了自上而下的拉网式检查，查找安全隐患，整改安全问题，完善问题闭环管理，在此基础上重点加强了对基本管理制度、各岗位作业标准的贯彻落实。对安全关键卡控措施和各类作业标准，持之以恒的抓好抓牢。通过狠抓问题整改和强化基本制度的落实，公司安全生产逐步走向良性发展轨道。

2、加大检查监控，确保现场可控。抓好现场检查监控，是实现安全风险超前防范、确保作业安全的有效途径。去年年初，本人亲自组织职能部门进一步完善健全安全盯控体系，对盯控部位、时段、标准作进一步细化，对包保盯控干部责任进一步量化，使现场检查监控更加常态化、制度化。同时强化责任落实，引导干部职工改变应付、马虎、不负责任的态度，树立扎实严谨、雷厉风行的工作作风，有效促进了管理干部工作作风的转变和岗位职责的履行。

二是本人作为班子成员亲历亲为，带头落实领导干部责任制、逐级负责制，带头履行好岗位职责，深入作业现场达次，时间达多个小时，检查发现安全问题个。特别是在春运、“五一”、“十一”黄金周、节假日期间以身作则、率先垂范，深入现场一线与职工一起共保安全稳定。在“检查”活动中，带头查关键、查隐患、严“两纪”、剿“两违”，带头转变工作作风，较好的发挥了模范表率作用。

3、坚持从严管理，严格责任考核。从严管理，是实现安全生产的可靠保证，也是我们多年安全管理工作总结出来的宝贵经验。本人作为第一管理者，在安全管理上，真抓真管真考核。在安全问题面前，不留情面，不讲功绩，谁要砸职工的饭碗，公司就要让他丢饭碗。一至十二月份共对人次达不到考核要求的管理干部进行扣罚考核工资万余元，对部分发生安全问题的管理人员“一票否决”，调整了工作岗位。

二、突出经营创效，促进经济快速健康发展

去年在外部经营环境和临沂站改造施工不利局面下，本人带领全员不等不靠，主动出击，巩固主营项目，开发新客户，向市场营销要收入，向经营转型要效益，经过艰苦拼搏，实现了全年任务目标，保证了职工的工资足额提取发放和职工队伍的稳定。

1、市场开发成效明显。去年，通过强化市场营销，严格经营责任考核，确保了开发结果快速转化经营效益，营销开发效果初步显现。一是为确保市场开发取得进展，本人带领业务部门、经营网点对县域经济进行调研，对各目标客户进行梳理、分析，选取重点客户，确立项目开发突破口。特别是对待等重点客户，亲自上手，优化完善项目运营方案，指导项目实施部门抓好开发项目的具体运作。

二是为提高开发运作效率，实现开发成果快速转化。去年根据公司生产实际情况，本人制定了开展的运作方案，同时积极寻求主管部门的支持、配合，及时解决具体业务运作困难，保证了货源及时装运，实现三方共赢。三是在加大营销开发的基础上，明确项目责任人和实施期限，实行包保领导干部联挂包保单位、重点项目进行经营责任考核，坚定不移地抓好开发措施落实，市场开发工作取得明显成效。

2、深化经营转型发展。一是运贸一体化经营实现增量发展。

运贸一体项目在增加商贸效益的同时，带动集装箱和装卸收入的提高。为项目增量发展，本人多次联系汇报，积极促成三次现场调研，召开了合作会议，得到认可和运力支持，为项目顺利运作打下基础。全年实现运量万吨，同比增加办理量近万吨。二是开发了一批“门到门”全程物流项目。

根据实行“一站式”办理、“一条龙”服务、“门到门”服务要求，本人组织带领相关人员赴等地考察当地物流市场情况，对几十家物流企业资质、信誉、能力进行了认真筛选，选择了五家合作单位，开展了全程物流合作，实现了目标。三是经营工作得到进一步规范。对已经转型到位的固定项目进行逐个审查验收，实行合同、台账、票证的三统一管理;对未转型的固定项目，制定了推进计划，责任到人，包保到位，促使公司相对固定的客户基本全部转型到位，实现了全覆盖的目标。

3、经营管理质量稳步提高。一是合同项目管理不断规范。严格了合同的签订、履行和报审，加强了对合同双方权利义务的审查及安全责任的界定，降低了经营风险。全年公司共签订经营项目合同份，履行份没有发生一起审查把关不严问题，为集中管理和规范经营发挥了重要作用。二是资金管理不断规范。

不断完善资金集中管理制度，严格执行资金审批程序，一年中，公司共流转使用资金笔万元，未产生一笔不良债权。三是设备管理不断规范。开展了设备春检春鉴和秋检秋鉴活动，进行了设备专项整治，设备完好率达到100%。加大了设备维修维护资金的投入，共计投入万元对各类设备设施进行了整治维护。

三、突出稳定第一责任，维护民生和谐

科学发展是第一要务、维护稳定是第一责任，作为领导干部既要带动公司安全发展，更要保证职工共享经济发展成果。一是坚持发展依靠职工、发展为了职工的方针，全力提高职工收入。20\_\_年职工人均收入万元，实现了公司职工收入连年增长的目标。二是提高生产生活设备设施质量，集中抓好民生实事。先后对进行了投入改造;及时组织职工健康查体;及时对大病职工、特困职工发放互济金和救济金。三是紧盯重点维护社会稳定。与分管领导一起研究在一线、解决在一线，及时研究化解涉稳重大问题。经过共同努力，今公司没有发生较大社会治安案件和安全事故，没有发生进京上访事件，没有发生重大群体性事件，没有发生政治社会稳定领域有重大影响的事情，确保了公司和谐稳定。

四、突出廉政建设，打造务实清廉形象

作为公司廉政建设的第一责任人，我时刻绷紧党风廉政建设这根弦，认真落实廉政工作措施，取得了实实在在的成效。一是集中学习了中纪委全会精神和《廉政准则》等规章制度，进一步坚定了理想信念，增强干部防腐拒变能力。二是坚持民主集中制原则，凡是重大事项、重大建设项目和重大经济问题，都通过党政联席会议、经理办公会等形式，充分论证，集体决策。

一年时间里，主持召开党政联席会议次、经理办公会余次，研究解决了余项事关公司发展的重大问题，保证了决策的科学化和民主化。三是刚性推进预算管理。以严格预算为龙头，严格抓好资金的使用、管理和监督。全年办公费、差旅费、短途运输及业务招待费等支出均控制在计划以内。四是坚持廉洁从政，严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，正确、审慎地行使手中的权力，不搞任何形式的特殊化，从严要求自己，管好身边人员和亲属，清白做事，正派做人，维护了公司班子廉洁从政的良好形象。

五、突出知识理论学习，提升自身业务技能

一是本人认真参加集团理论培训、党委中心组的学习活动。二是平时挤时间学习理论和相关业务知识，撰写心得体会。三是坚持勤思考、重应用，把相当多的时间和精力放在下现场、走访基层网点，及时为一线职工和群众排忧解难，也提高自己把握工作大局和解决实际问题的能力。

20\_\_年公司工作所取得的一些进展，靠得是上级和公司的正确领导和支持、组织整体作用的发挥、班子成员的真诚合作和广大干部群众的共同努力。我虽然全身心投入工作，但与上级和组织的要求，与广大干部职工的期望还有较大差距，还有许多不足。比如，对铁路多元化发展中面临的一些深层次问题，分析还不深，研究还不透;有时批评同志比较严厉，不很注意方式;与同志们谈心交心不多，抓工作有时有急躁和急于求成的情绪。对于这些问题和不足，我决心在今后的工作中努力加以克服，恳请组织和同志们一如既往地给予批评指正和指点帮助。

**公司领导个人工作总结报告二**

今年以来，在xx公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司广大职工的大力支持、配合下，本人与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司提前两个月完成了公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。现总结如下：

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着重要职责与使命，因此，我十分注重政治理论的学习，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司干部进行廉政和遵纪守法教育。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作

一年来，我能够从xx公司长远发展出发，公司上下不断深化改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进xx公司持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了企业体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的xx大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

三、加大市场营销力度，经营工作再上新台阶

作为经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于xx公司发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。充分发挥了自身优势。在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到外部运营商。为开拓建筑市场，我积极想办法，为xx处先后承揽了xx公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

xx处作为我省唯一一家建筑安装工程行业，突出一个“强”字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。今年以来完成了生产楼及其附属楼、人防工程以及工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值多万元。此外，通过不懈努力，他们在xx公司员工住宅楼和xx村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值x万元。

**公司领导个人工作总结报告三**

一年来，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的\"加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实\"这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：

1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。

2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。

可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，我相信有公司领导的信任，有各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。下面是我的工作总结：

一、20xx年的主要工作

1、严格审计的纪律和制度

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在公司管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

xx公司是我公司至今唯一对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近吨，加上销售总公司的肥料，今年销售收入已经突破了x亿元，公司的资产总额也达到了x万元。但是由于种.种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。

根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

3、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。

为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到本地的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部20xx年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

5、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到上月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们xx公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

6、应收账款的回收工作进展顺利

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了 使这项工作做得扎实有效，在公司财务部的通力配合下，首先对截止到20xx年x月x日之前的应收账款进行了梳理，并根据内部的落实情况编制了账龄分析表。本着先清没有问题的客户这一原则，组织实施了清查、清收工作。截止到上月底，共清收账款x元，较好的维护了公司的合法权益。

二、工作中存在的不足

1、审计工作还存在盲点，如对经济合同的审查

在企业经营活动中产生的各类经济合同是企业经营管理的一项重要内容。实施有效的经济合同审核也是内部审计的一项重要工作。早在审计部成立之初就制定出了要建立有效的的合同管理机制的工作计划，提出了要全程参与施工合同、大型设备及物资采购合同的拟定、评审乃至签订的建议和目标，并要求与有关科室、部门共同配合对合同的主要条款和要素进行评审、会签，以达到签订的所有合同都满足可行性、合法性、效益性的要求，并对合同的执行情况进行全过程跟踪监督。但是由于种.种原因，特别是我自身的努力不够，这项工作至今也没有开展起来，形成了审计工作的一个盲点。

2、审计工作还不够深入、细致

审计工作是一项政策性、专业性很强的工作。在内部审计工作当中，既要本部门积极主动，也需要其他科室部门的合作，更需要按公司计划进行。但是一年来可能由于我对公司要求的理解方面还存在差距，导致了我们工作中经常表现出依赖性大、主动性差和开拓性不高的弱点。

3、审计的职能有待加强

回顾一年来我们的审计工作，往往理顺性、规范性的成分多，审计评价的成分少。之所以出现这种现象与我的思想认识有关，更与我开拓意识不强有关。我一直认为这只是刚开始，一切还不规范，审计工作头绪比较乱，等理顺好了以后的审计工作也就好开展了。正是这种思想的存在，使我们在工作中无形的淡化了审计的职能。

4、本部门的人员对公司开展的各项活动参与不够积极

审计部成立之初，从对公司内开展内部审计工作项目存在不确定性及为公司节约人力资源的角度考虑，组架不大。可这样一来，在保证正常的费用审核和工资审核的前提下，再应对其他活动时，人员就显得紧张了。特别是下半年园区建设工程结算核对工作开展以来，审计部内每名成员的工作都无形中加重了，再参加公司举行的活动时就显得力不从心了，所以对公司下半年特别是进入三季度后组织的活动，我表现得不是很积极，或多或少的影响了整体的活动效果。

三、明年的工作计划

明年审计部的总体工作目标是：在20xx年审计工作在公司经营管理中取得了重大突破的基础上，积极主动地开展企业的效益审计，加强对公司财务管理及会计资料的审计，评价其真实性、合规性及效益性。充分发挥审计的监督职能、评价职能和管理控制职能。在具体的工作中，进一步调整工作思路，重点是要把审计工作的重心前移，将事后审计同事前、事中审计并重，努力使审计的批判性、保护性和建设性的作用得到最大程度的发挥。为公司的二次创业目标的实现做出应有的贡献。

具体的工作有以下六个方面：

1、继续做好费用及工资的审核

这项工作做好了，就体现了审计是企业经济卫士的作用。20xx年由于我们非常注重与财务部的交流与沟通，这项工作开展得还是比较顺利的。特别是对车间及装卸队工资的审核结果上墙制度，既体现了审计的公正、公开、公平，也从某种程度上对管理者起到了警示作用。

2、重点对公司基建项目进行审计

企业的基建工程既是一个投资大的地方，也是一个容易出问题给企业造成损失的地方。20xx年以来我们进行的工业园区基建项目的工程验收、施工单位报价核对的工作，虽然过程很顺利，也维护了公司的合法权益，但是这只是浅层次、简单的、事后的审核，并不能很好的体现内部审计对投资项目的管理监督的作用。

明年我们要保证不仅从形式上，还要在内容上对基建项目进行全方位的整体监督审计，积极争取总公司及相关部室的配合，努力做到从项目立项、工程投标、施工队伍选择及具体施工合同的签订、施工过程中项目的变更签证、建筑材料的选定和价格的确定，直至竣工决算的全过程参与，为审计工作能深入细致的开展打下基础，绝不只做最后收方工作的随从者。

3、积极开展对公司财务信息的核查与审计

20xx年制定的《内部审计工作规定》中已经明确规定了要定期开展对公司财务活动的审核任务。但由于我没有把主要精力放在这项工作上，所以很难对公司的财务管理作出正确的评价，也没能为公司领导提供过有效的管理信息。xx年我们审计部将每季度对公司的财务收支凭证审计一次，重点监督检查各项制度的执行情况和会计处理情况。

**公司领导个人工作总结报告四**

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的`业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为\_\_。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**公司领导个人工作总结报告五**

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责,真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

半年以来，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

**公司领导个人工作总结报告六**

20\_\_年对我来说非常有意义，是我到公司工作的第一个整年。也是我职业生涯的一个新起点，我对此十分珍惜，也尽自己最大的努力来适应这份工作。通过这一年来的不断学习，以及领导、同事的帮助，我己经完全融入到了公司这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高。虽然工作中还有这样那样的不足之处，但应该说这一年多来付出了不少，也收获了很多，感觉自己在工作中明显的成熟进步了。现在就20\_\_年的工作情况以及20\_\_年的工作规划作一个总结报告。

一、年度总结

1、办公室现状：办公室是公司的一个枢纽部门，是一个服务性质的部门。对公司内外许多事情和工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂、重复性强的特点。要求工作人员保持好的心态来开展工作。

办公室人手少，工作量大，每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，从而不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务一般占用很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误。但是我们积极配合做好工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。认真做好各项服务工作，以保障公司工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，及时办妥。职工遇到相关问题来咨询或者要求帮助，都会第一时间解答和解决，以一颗真诚的心去为大家服务。

2、个人存在的不足之处：虽然个人在学习、工作方面取得了明显的进步，做出了一定的成绩，但是与上级领导要求相比，还有一定差距，主要表现在：

一是文字表达能力和字迹工整程度有待于提高，不能满足各级政府部门检查时的要求，还需要进一步提升;

二是没有想在前，做在先。工作热情和主动性还不够，有些事情没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动;

三是工作细心度有所欠缺。在日常工作中，经常因为不够细心而出现一些低级的错误，从而浪费时间或者是重做一次，在接下来的工作中，会努力改正这个毛病;

四是收集各部门人员资料一直存在的问题。由于各部门岗位流动性较大，要收集的资料又比较多且繁杂，再加上与其它部门对人员的调动和岗位的变动不够重视，所以在收集人员资料时难免会发生忘交或漏交等状况。在政府部门检查时一直是一个难题。所以，希望在新的一年里各部门能够积极和配合这一项工作;

五是有的时候不能得到同志们的认可。在一定程度上对工作都造成了一定的影响，今后必需引起重视并加以克服。在完成工作方法上还需要更加扎实、更加细致，一丝不苟，提高工作质量;

六是工作经验有待进一步提高。公司接待上级领导检查频繁，不同的政府部门对待同一检查事项的方法不同。这给材料的准备方面带来了很大难题，另外因为工作经验的欠缺，办公室准备的材料还和政府部门要求达到的水平相差甚远，有很多明明己经下大力气做好的工作不被认可。我会将这一点作为新一年工作的重点，努力做到更好。

二、20\_\_年工作计划

1、进一步完善整理公司各项制度、操作规程。公司现存的制度及其它，80%都是以往员工为了应付检查从网上或是其它途径获得，没有进行仔细整理。其中最大的问题就是这些制度与公司实际情况不付，且内容相差甚远，有些文档中的出现的公司名称还是\_\_煤矿、\_\_模具公司等等。而且现存档案数量庞大，光现存制度就有470多条。计划在20\_\_年对这些制度逐一进行梳理，并制定成册。

2、对现存证件重进行一次梳理，对公司五大员、安全检查工、安全员、特种作业证等人员进行重新整理，现存证件有50%的人己离职，遇到上级详细的检查时经不起核实和推敲。希望公司明年可以找一批能干的住的、能干久的人来进行证件的培训，并且对这些人员进行适量的补助或加薪等。避免人员流失的尴尬局面;

3、督促监管好各项目部资料的准备工作。现在的项目部办公室在日常材料的准备上己经完全与公司脱钩，项目部办公室职工闲置、难以管理，并且对交待给他们的工作持反对态度。认为这些工作是公司强加给他们的，完全不认为这些工作是他们应该做好的。工作纯粹是应付，连日常的会议记录都是千篇一律的复印，一旦上级对采区项目部资料进行检查，后果不堪设想。希望20\_\_年公司可以对这一点进行重视，给予办公室一定的领导和处罚执行权力，加强对各下属办公室的管理，并要求未设置办公室的采区必须设置办公室，对公司负责;

4、总结今年工作经验，对新的一年接待上级领导检查时的资料重新规划整理，尽可能的满足不同部门的不同检查要求，避免像今年一样出现“做了白做”的现象;

5、个人建议把公司网站做起来，并且把公司所有分公司加入进去，一来可以更好的向社会展示企业面貌，二来如果网络部门人手够、推广做的好，知名度高的话，也可能利用互联网实现产品销售、人材招聘等。

三、总结

少说话、多办事，当好“服务员”。扎实做好接待、文秘、档案、卫生和重大检查、重要会议的后勤保障工作，为公司发展做贡献。

**公司领导个人工作总结报告七**

一年复始，万象更新，转眼间\_物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了20\_\_年，回顾自己\_个多月来的工作历程，收获及感悟颇多，从20\_\_年\_月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将20\_\_年工作汇报如下：

一、本人于20\_\_年\_月正式加入\_\_物业管理有限公司，担任客服领班一职，入职之初，在客服主管的带领下，完成以下工作

1.针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。

2.梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。\_、\_月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。\_月份上门收缴管理费\_元，\_月份上门收缴管理费\_元。\_月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件\_封，至月底已有\_户交纳物管费\_元。

3.完成20\_\_年\_月的\_期及\_月的\_期交收楼活动，入伙\_多户。针对交房期间的遗留问题积极与地产工程、施工单位沟通跟进，及时的完成遗留问题的处理，极大程度上避免因施工遗留问题导致的业主投诉及满意度下降。

4.对客服部台账进行梳理，针对现有台账混乱及部分台账空白现象，从\_月份起建立健全的部门台账，对erp数据录入的真实性、准确性等数据进行整改，加强erp录入人员的培训工作，erp录入步入常态化。

5.由于小区管理面积较大，针对部分标识标牌的统一制作需要大量的时间的问题，客服部制定张贴临时标识标牌，对现有不统一的标示进行休整，完善各类标示工作。

6. 根据“精致塔”要求制定客服部关于“\_风采”、“馨服务”、“\_家园”的提升计划并落实执行，\_月份组织开展“温馨\_月情感恩母亲节”活动，通过社区活动加深物业与业主的关系，让业主更深层次的了解并接受理解物业。\_月份开展的中秋社区活动，培养业主“家是最温馨的港湾，社区是家的构成”内心认同。取得业主一致好评，并要求以后多举办此类活动。

二、20\_\_年\_月\_城盛大开盘，在公司领导各方面权衡之下，我于20\_\_年\_月被调任到\_\_城任客服主管，在此期间完成以下工作

1.针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2.\_月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3. 根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

4.针对案场工作要求，对\_\_会所人员加强员工礼仪礼节及专业技能培训，通过使用玻璃杯、咖啡杯，服务区域摆放香薰，保洁人员使用统一工具盒，秩维规范交通指示，客服提供问茶、续茶服务以及一些小的细节来提升服务质量，体现物业服务亮点。

5.配合房地产销售推广、开盘工作，以销售中心、样板房的使用、业主接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，顺利完成\_\_城2-8#楼的开盘、“魅力\_\_、华彩篇章”业主联谊等活动。

回顾20\_\_年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，在工作中也存在在很大的不足：

1.在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2.对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3.日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑，20\_\_年\_\_会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

明年的工作计划：

一、加强员工培训，完善内部管理机制

1.在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。

2.根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。

3.对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

二、积极配合营销及客服工作的开展

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1.根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。

2.服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。

3.服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。

4.通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。

5.对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

三、 开展业主需求调查

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

回顾20\_\_年对\_\_物业来讲，可以说是喜忧参半。因为20\_\_年的成绩只能属于过去，但20\_\_年度的不足才是鞭策新的一年不断发展的无限动力，只有继续发扬成绩，吸取教训后新的一年才会有好的开端新的起点。

**公司领导个人工作总结报告八**

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产;在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产xx米，大约xx平方米，研发费用大约万。植绒地板今年生产xx米，大约xx平方米，研发费用大约万。水池纹系列产品生产xx米，大约xx平方米，研发费用大约万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1、努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。

2、强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

**公司领导个人工作总结报告九**

时光荏苒，光阴似箭，自康杰代班以来，已有一个年头之久，从中经历了很多坎坷，也学到了很多东西，班组也一直在一个比较好的状态下运转。本以为自己对基层管理已略知一二，自八月二十四日班长考核领导点评之后，我仔细端读试卷良久，方知自己作为最基层的企业管理者，诸多方面还深有不足。现作自我总结如下：

首先是自身管理方面：作为一个优秀的班组长，本身自己必须以身作则，公司要求的规章制度自己必须带头做好。而自己却一直在个人形象方面稍显随意，譬如上班期间，无意识的卷袖，不带防护眼镜等，由于过于自信对物料性质、设备运转、生产运行岗位过于了解，知道哪些岗位可能会发生突发事件，而有选择性的做到防护，从而不自觉地让员工养成了坏的习惯。

虽整日班前班后，包括班中巡查期间，对员工都是耳提面命，可效果依旧收之甚微。对此，以后自己会在这方面严格要求自己，努力执行要求的防护到位，切实做好员工的安全防护工作。

其次是员工管理方面：作为一个优秀的管理者，自己必须要深入了解自己的下属，包括他(她)的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。

同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他(她)体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。一个真正优秀的管理者，是要让自己的员工中的一大部分人说你好，一小部分说你坏，才能称之为优秀的管理者。

因为管理者不是员工，只要做好自己的分内事就行了，你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的执行。因为朋友和同事概念上的执行力度的效果迥然不同，好坏恰恰能做到互补。譬如自己带班以来，从当初的谭师傅的接班时的百般刁难、锱铢必究，老员工在我班的不屑与刻意逃避重任，以及年轻员工的夜班随意离岗与经验匮乏，委实给了我巨大压力，深感管理是一门很深的学问，是一种艺术。

如何在这个浓缩的有着形形色色的代表论文人物的小社会中把这个团体玩转起来，不光需要埋头苦干的精神，还需要胆识和魄力。对于无理取闹的员工要予以颜色，让其深知自己不是谁都可以随便捏的柿子;对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强;对于年轻员工，要严格要求执行公司规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝不姑息;

同样还要让大家了解到你一直在努力地想把这个班组带好，想让每个人都得到领导的肯定与认可，这样慢慢的他们就会从心里折服与你，慢慢的这个团队就成型了。当然，由于自己社会阅历，经验方面还有所欠缺，对于员工心理等各个方面拿捏的还不是很好，对某些员工的想法没有深入的了解，从而导致班组偶尔的不和谐。

譬如七月份在u9713离心岗位的陈东风与取代岗位新进员工胡波发生口角就是一个典型例子：由于公司极少数员工的挑拨，导致其对离心岗位颇有怨言，虽予以调动，但因时间仓促，未及时深入了解新近员工胡波性格特征，第一天相处，没有很好的磨合，由于岗位操作方式不同，导致矛盾，最后演化为口角，虽及时制止，但此次之后深知不同员工，性格上的差异与岗位安排的重要性。以后自己会在这方面多加用心，争取做到每位员工都在一个好的情绪下认真的工作。

最后，作为一个优秀的班组长，在下级面前要代表公司的立场说话，在上级面前要做好下级的工作，全力辅助领导的工作，从而让整个生产工序在一个顺畅的环境下进行。

总之，经过上次的考核，感触颇多，深知自己在现场管理，人员管理，生产管理，甚至包括自身管理方面还有很大的不足，以后自己将不遗余力的做好自己应该做的工作，争取成为一个优秀的基层管理者，不辜负领导的期望和栽培之心!

**公司领导个人工作总结报告篇十**

一、加强学习，自觉提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。我积极参加公司组织的各项学习活动，并注重自学。xx大召开后，我积极学习党的新思想，吸取xx大的精神力量，全面按照xx大提出的新要求，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。通过办公室实务的学习，使我了解了办公室管理工作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基。

二、踏实肯干，努力做好各项工作

作为总经理助理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这一年来，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成科室的各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面:

1、在实际工作中我始终坚持：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“决定”;服务到位但不干预。自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理，全面完成了总公司的各项经济考核指标。

2、为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解公司的情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和实际情况，及时组织员工制定并完成劳动竞赛，在公司组织开展的“人人成为‘经营者’”培训活动中，积极响应公司领导的号召，按照上级的指示和安排，让活动得到有序的进行。

3、在出纳工作方面，我坚持的做法是：1、先办主要工作、后办次要事项，先急后缓;2、先办上级和外来的，后办内部的;但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。坚持认真做好各类费用的收缴工作，按时收取房租费，水电费，做好房屋租赁情况的统计工作。

4、在公司后勤工作方面，我以把工作做到尽善尽美为原则，尽职尽责，坚持把好公司员工的福利工作和办公设备采购关，积极配合集团做好当地其他物业的合同签订及收费工作，自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理。

**公司领导个人工作总结报告篇十一**

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

(一) 、知识管理

20ss年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20ss年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家;80分以上的有34家，最低分为57分;并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、20ss年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20ss年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20ss年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(1)、黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越领导者”荣誉称号(全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名);

(2)、黄石公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”(km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中黄石公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐);

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二) 、现场管理

数据回顾：

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象;

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20ss年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查;

按照20ss年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”;班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) 、e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20ss年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4、e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护;

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

**公司领导个人工作总结报告篇十二**

在公司领导大力支持、各部门的积极配合下，围绕公司确定的工作思路和目标，经营部就此成立。为了较好地履行了部门职能，积极发挥部门作用，认真协调各部门间的工作关系，进一步强化内部管理，确保经营部各项工作的正常运行，现做出如下工作计划：

一、 对内，加强部门内部管理，落实岗位责任。

20\_\_年1月经营部正式成立，拟定员工3人，建立分工明确、责任到人的部门的组织机构。

1、 明确部门工作职能、岗位工作职责以及工作纪律。建立经营部门各项工作考核制度

2、 建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。

3、 加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结。

4、 内部文本资料进行精细化管理

(1)完善合同内容，避免合同内容出现歧义。对纸质版、电子版合同进行定期归档检查。原则上一个月检查一次。如发出合同出现问题，经营部应负责追回合同，并重新进行拟定。建立合同模板库：包括建筑设计合同，规划设计合同，可行性研究报告编制合同，日照分析报告合同等模板。

(2) 建立合同审批制度，严格执行合同审批制度，认真填写合同审查表。

(3)建立设计取费标准模板库：包括城市规划设计取费标准，建筑设计取费标准、可行性研究报告取费标准、挂靠费取费标准。并下发相关部门，便于存档查阅。

(4) 为便于项目沟通及项目跟进，特建立甲方信息联络表，将

我公司现有甲方信心进行整理。其中包裹：甲方名称、相关负责人、联系方式、地址、邮箱等相关信息。

(5) 为便于项目进款结算，进行项目进款数据整理，与财务部门协调建立进账数据库。

5各部门之间的工作协调

(1) 与财务部之间的协调：通过与财务人员沟通，对20\_\_年的项目进款查询。建立经营部门的进账数据库，以便于项目进款结算。

(2) 与行政部之间的协调：项目合同盖章、投标资质的调用都需与行政部门进行协调。在行政人员处进行登记后，方可使用。

(3)与设计部之间的协调：设计部的设计水平决定我们拓展知名房地产开发商的根本，所以我部门应于设计部进行深入的交流，结合我公司的实际情况，制定市场开拓计划。

(4) 与人事部门之间的协调：经营部长久的发展需要大量优秀

的人才参与进来，因此人事部门需为我部门提供更多优秀的人才。

二、 对外，落实公司发展方针，做好项目经营。

由于公司处于中小型企业向大型企业过渡阶段，经营部作为企业的核心枢纽部门，应开展好以下工作：

1、 进行房地产开发商市场调研。寻求与国内知名开发商的合作，进行业务拓展。

(1)进行房地产开放商信息采集，对全国知名开发商进行调研。并进行深入了解，以此作为杠杆撬开国内知名开发商的大门。经营部20\_\_年预计在争取到一位知名开发商达成合作。

5、开展计划性投标，经营部20\_\_年计划进行有效性投标15至20次。争取中标率达到10%。每次投标后要进行总结，提出不足，加以改进。通过高品质的项目投标锻炼技术团队。投标过程中要严格执行控制成本这一准则。

(1)、完善投标流程;项目信息获取——评估项目的商业价值及可行性——准备报名资料料，购买招标文件，交纳保证金——制作标书，进行方案设计。

(2)完善外地项目备案流程

2、 项目前中后气的经营

(1) 对20\_\_年所有项目进行梳理，落实每个项目的进度、进款情况。

(2) 定期与已建立合作关系甲方进行沟通，争取获得更多项目。争取与公司现有以及合作过的甲方建立长期合作关系。

**公司领导个人工作总结报告篇十三**

20\_\_年，是我们单位应对挑战、负重奋进、积极有为、加快转型的一年。一年来，我在上级党委和公司、公司党委的正确领导下，在公司班子成员和广大干部群众的支持帮助下，把上级的精神和要求同公司的实际结合起来，力所能及地做了一些应该做的工作。现将今年以来的岗位履职和廉洁自律情况简要总结如下：

一、突出安全管理，营造良好发展环境

安全与创效是密不可分的辩证统一体，安全生产是公司发展的基础，是经营创效的前提条件，安全生产的稳定与否直接关系着职工的切身利益。我作为公司安全管理的第一责任人，始终把安全工作作为重中之重，坚持以安全管理的从严带动公司全面管理的从严，一以贯之的抓好公司安全工作。

1、落实基本制度，提升基础管理。针对以往的惯性问题，本人和班子成员进行了认真的反思。问题的发生不是偶然和突发的，而是渐进发展的，是量变到质变的过程。对惯性违章重视不够、查改不力，不安全因素积累到一定程度，就会发生质的变化，就会造成问题、事故的发生。因此超前做好各项基础管理工作，强化各项卡控措施的落实是防止问题发生必不可少的手段。

本人带领包保干部和职能部门，开展了自上而下的拉网式检查，查找安全隐患，整改安全问题，完善问题闭环管理，在此基础上重点加强了对基本管理制度、各岗位作业标准的贯彻落实。对安全关键卡控措施和各类作业标准，持之以恒的抓好抓牢。通过狠抓问题整改和强化基本制度的落实，公司安全生产逐步走向良性发展轨道。

2、加大检查监控，确保现场可控。抓好现场检查监控，是实现安全风险超前防范、确保作业安全的有效途径。去年年初，本人亲自组织职能部门进一步完善健全安全盯控体系，对盯控部位、时段、标准作进一步细化，对包保盯控干部责任进一步量化，使现场检查监控更加常态化、制度化。同时强化责任落实，引导干部职工改变应付、马虎、不负责任的态度，树立扎实严谨、雷厉风行的工作作风，有效促进了管理干部工作作风的转变和岗位职责的履行。

二是本人作为班子成员亲历亲为，带头落实领导干部责任制、逐级负责制，带头履行好岗位职责，深入作业现场达次，时间达多个小时，检查发现安全问题个。特别是在春运、“五一”、“十一”黄金周、节假日期间以身作则、率先垂范，深入现场一线与职工一起共保安全稳定。在“检查”活动中，带头查关键、查隐患、严“两纪”、剿“两违”，带头转变工作作风，较好的发挥了模范表率作用。

3、坚持从严管理，严格责任考核。从严管理，是实现安全生产的可靠保证，也是我们多年安全管理工作总结出来的宝贵经验。本人作为第一管理者，在安全管理上，真抓真管真考核。在安全问题面前，不留情面，不讲功绩，谁要砸职工的饭碗，公司就要让他丢饭碗。一至十二月份共对人次达不到考核要求的管理干部进行扣罚考核工资万余元，对部分发生安全问题的管理人员“一票否决”，调整了工作岗位。

二、突出经营创效，促进经济快速健康发展

去年在外部经营环境和临沂站改造施工不利局面下，本人带领全员不等不靠，主动出击，巩固主营项目，开发新客户，向市场营销要收入，向经营转型要效益，经过艰苦拼搏，实现了全年任务目标，保证了职工的工资足额提取发放和职工队伍的稳定。

1、市场开发成效明显。去年，通过强化市场营销，严格经营责任考核，确保了开发结果快速转化经营效益，营销开发效果初步显现。一是为确保市场开发取得进展，本人带领业务部门、经营网点对县域经济进行调研，对各目标客户进行梳理、分析，选取重点客户，确立项目开发突破口。特别是对待等重点客户，亲自上手，优化完善项目运营方案，指导项目实施部门抓好开发项目的具体运作。

二是为提高开发运作效率，实现开发成果快速转化。去年根据公司生产实际情况，本人制定了开展的运作方案，同时积极寻求主管部门的支持、配合，及时解决具体业务运作困难，保证了货源及时装运，实现三方共赢。三是在加大营销开发的基础上，明确项目责任人和实施期限，实行包保领导干部联挂包保单位、重点项目进行经营责任考核，坚定不移地抓好开发措施落实，市场开发工作取得明显成效。

2、深化经营转型发展。一是运贸一体化经营实现增量发展。

运贸一体项目在增加商贸效益的同时，带动集装箱和装卸收入的提高。为项目增量发展，本人多次联系汇报，积极促成三次现场调研，召开了合作会议，得到认可和运力支持，为项目顺利运作打下基础。全年实现运量万吨，同比增加办理量近万吨。二是开发了一批“门到门”全程物流项目。

根据实行“一站式”办理、“一条龙”服务、“门到门”服务要求，本人组织带领相关人员赴等地考察当地物流市场情况，对几十家物流企业资质、信誉、能力进行了认真筛选，选择了五家合作单位，开展了全程物流合作，实现了目标。三是经营工作得到进一步规范。对已经转型到位的固定项目进行逐个审查验收，实行合同、台账、票证的三统一管理;对未转型的固定项目，制定了推进计划，责任到人，包保到位，促使公司相对固定的客户基本全部转型到位，实现了全覆盖的目标。

3、经营管理质量稳步提高。一是合同项目管理不断规范。严格了合同的签订、履行和报审，加强了对合同双方权利义务的审查及安全责任的界定，降低了经营风险。全年公司共签订经营项目合同份，履行份没有发生一起审查把关不严问题，为集中管理和规范经营发挥了重要作用。二是资金管理不断规范。

不断完善资金集中管理制度，严格执行资金审批程序，一年中，公司共流转使用资金笔万元，未产生一笔不良债权。三是设备管理不断规范。开展了设备春检春鉴和秋检秋鉴活动，进行了设备专项整治，设备完好率达到100%。加大了设备维修维护资金的投入，共计投入万元对各类设备设施进行了整治维护。

三、突出稳定第一责任，维护民生和谐

科学发展是第一要务、维护稳定是第一责任，作为领导干部既要带动公司安全发展，更要保证职工共享经济发展成果。一是坚持发展依靠职工、发展为了职工的方针，全力提高职工收入。20\_\_年职工人均收入万元，实现了公司职工收入连年增长的目标。二是提高生产生活设备设施质量，集中抓好民生实事。先后对进行了投入改造;及时组织职工健康查体;及时对大病职工、特困职工发放互济金和救济金。三是紧盯重点维护社会稳定。与分管领导一起研究在一线、解决在一线，及时研究化解涉稳重大问题。经过共同努力，今公司没有发生较大社会治安案件和安全事故，没有发生进京上访事件，没有发生重大群体性事件，没有发生政治社会稳定领域有重大影响的事情，确保了公司和谐稳定。

四、突出廉政建设，打造务实清廉形象

作为公司廉政建设的第一责任人，我时刻绷紧党风廉政建设这根弦，认真落实廉政工作措施，取得了实实在在的成效。一是集中学习了中纪委全会精神和《廉政准则》等规章制度，进一步坚定了理想信念，增强干部防腐拒变能力。二是坚持民主集中制原则，凡是重大事项、重大建设项目和重大经济问题，都通过党政联席会议、经理办公会等形式，充分论证，集体决策。

一年时间里，主持召开党政联席会议次、经理办公会余次，研究解决了余项事关公司发展的重大问题，保证了决策的科学化和民主化。三是刚性推进预算管理。以严格预算为龙头，严格抓好资金的使用、管理和监督。全年办公费、差旅费、短途运输及业务招待费等支出均控制在计划以内。四是坚持廉洁从政，严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，正确、审慎地行使手中的权力，不搞任何形式的特殊化，从严要求自己，管好身边人员和亲属，清白做事，正派做人，维护了公司班子廉洁从政的良好形象。

五、突出知识理论学习，提升自身业务技能

一是本人认真参加集团理论培训、党委中心组的学习活动。二是平时挤时间学习理论和相关业务知识，撰写心得体会。三是坚持勤思考、重应用，把相当多的时间和精力放在下现场、走访基层网点，及时为一线职工和群众排忧解难，也提高自己把握工作大局和解决实际问题的能力。

20\_\_年公司工作所取得的一些进展，靠得是上级和公司的正确领导和支持、组织整体作用的发挥、班子成员的真诚合作和广大干部群众的共同努力。我虽然全身心投入工作，但与上级和组织的要求，与广大干部职工的期望还有较大差距，还有许多不足。比如，对铁路多元化发展中面临的一些深层次问题，分析还不深，研究还不透;有时批评同志比较严厉，不很注意方式;与同志们谈心交心不多，抓工作有时有急躁和急于求成的情绪。对于这些问题和不足，我决心在今后的工作中努力加以克服，恳请组织和同志们一如既往地给予批评指正和指点帮助。

**公司领导个人工作总结报告篇十四**

光阴荏苒，时光流逝，20\_\_年在紧张和忙碌的工作中离去。“以铜为镜，可以正衣冠;以人为鉴，可以明得失;以史为鉴，可以知兴衰。”回顾过往的工作有利于总结经验和查找不足，有利于明确下一步的努力方向。我在总经理的正确领导以及同事们的关心和帮助下，面对今年以来工作任务量大、任务急的特点，周密部署、扎实应对，不断加强自身锻炼，严格履行工作职责，不断突破工作难点，依靠集体的凝聚力、号召力和战斗力，依靠全体同事的鼎力支持，认真履行职责，很好的完成了自己的本职工作，取得了一定的成绩。下面我将今年的工作总结如下：

一、20\_\_年工作情况

高标准，严要求，提高了我的处事能力。我在工作中，做到了处事豁达，不要求全责备、斤斤计较。20\_\_年10月我与老板组建公司，我从招聘开始严格把关，各部门人员全由我一个人负责完成了招聘;对于管理公司日常事务，生产、设计的指挥与日常监督，我都做到了认真负责，一丝不苟，并且组建了自己的一个服装工厂;根据各部门实际情况制定合理的制度，在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。总的来说，从组建公司开展工作至今，我都尽职尽责的完成了自己的本职工作。

二、20\_\_工作计划

20\_\_年公司的整体工作思路：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

1、人员岗位职责的培训，主要针对以目标为导向的培训，要让所有人员都有一种不达目的誓不罢休的工作态度。

2、了解消费者对现有产品的看法、消费者的消费行为、消费者的期望，并根据消费者的要求来设计服装，从根本上解决问题。

3、同类服装的畅销品牌调研，研究别人的服装为什么会畅销，并考虑在自己的服装设计上移植这些成功因素。

4、同类服装的非畅销品牌调研，研究别人服装滞销的原因，在自己设计产品时回避这些问题，避免重蹈覆辙。

5、服装质量的好坏是服装能否畅销的基础条件，一定要严抓质量关，服装质量一定要胜过竞争对手、服装质量一定要稳定如一。

为了更好的完成常务副总的任务，管理好公司，20\_\_年我对自己提出了以下要求：

1、我要以身作则，遵守公司的各项制度，起到表率作用，让员工信任我。

2、我要时刻关心员工，在日常工作中多注意发现员工的问题和需要，并尽力帮助员工解决问题。

3、团结员工，对待员工以工作为准，并且努力使公司经营良好，这样才能真正的提升员工的待遇。

**公司领导个人工作总结报告篇十五**

20xx年，是我们xx单位应对挑战、负重奋进、积极有为、加快转型的一年。一年来，我在上级党委和公司、公司党委的正确领导下，在公司班子成员和广大干部群众的支持帮助下，把上级的精神和要求同公司的实际结合起来，力所能及地做了一些应该做的工作。现将今年以来的岗位履职和廉洁自律情况简要报告如下：

一、突出安全管理，营造良好发展环境

安全与创效是密不可分的辩证统一体，安全生产是公司发展的基础，是经营创效的前提条件，安全生产的稳定与否直接关系着职工的切身利益。我作为公司安全管理的第一责任人，始终把安全工作作为重中之重，坚持以安全管理的从严带动公司全面管理的从严，一以贯之的抓好公司安全工作。

1、落实基本制度，提升基础管理。针对以往的惯性问题，本人和班子成员进行了认真的反思。问题的发生不是偶然和突发的，而是渐进发展的，是量变到质变的过程。对惯性违章重视不够、查改不力，不安全因素积累到一定程度，就会发生质的变化，就会造成问题、事故的发生。因此超前做好各项基础管理工作，强化各项卡控措施的落实是防止问题发生必不可少的手段。

本人带领包保干部和职能部门，开展了自上而下的拉网式检查，查找安全隐患，整改安全问题，完善问题闭环管理，在此基础上重点加强了对基本管理制度、各岗位作业标准的贯彻落实。对安全关键卡控措施和各类作业标准，持之以恒的抓好抓牢。通过狠抓问题整改和强化基本制度的落实，公司安全生产逐步走向良性发展轨道。

2、加大检查监控，确保现场可控。抓好现场检查监控，是实现安全风险超前防范、确保作业安全的有效途径。一是本人亲自组织职能部门进一步完善健全安全盯控体系，对盯控部位、时段、标准作进一步细化，对包保盯控干部责任进一步量化，使现场检查监控更加常态化、制度化。同时强化责任落实，引导干部职工改变应付、马虎、不负责任的态度，树立扎实严谨、雷厉风行的工作作风，有效促进了管理干部工作作风的转变和岗位职责的履行。二是本人作为班子成员亲历亲为，带头落实领导干部责任制、逐级负责制，带头履行好岗位职责，深入作业现场达xx次，时间达多个小时，检查发现安全问题xx个。特别是在春运、“五一”、“十一”黄金周、节假日期间以身作则、率先垂范，深入现场一线与职工一起共保安全稳定。在“检查”活动中，带头查关键、查隐患、严“两纪”、剿“两违”，带头转变工作作风，较好的发挥了模范表率作用。

3、坚持从严管理，严格责任考核。从严管理，是实现安全生产的可靠保证，也是我们多年安全管理工作总结出来的宝贵经验。本人作为第一管理者，在安全管理上，真抓真管真考核。在安全问题面前，不留情面，不讲功绩，谁要砸职工的饭碗，公司就要让他丢饭碗。一至十二月份共对xx人次达不到考核要求的管理干部进行扣罚考核工资万余元，对部分发生安全问

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