

# 2023年年终核验工作报告(实用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 年终核验工作报告篇一

时间过的飞快，当初进入xx公司第一天的情景还在历历在目，但转眼间就到过去了大半年的时间！自从x月加入xx公司以来，这是我在公司的第一年，也是我在公司第一次迎接年末。

在学习方面，我保持着积极严谨的态度，面对领导的培训以及日常的锻炼能仔细的分析，并扩展思考工作和学习中的问题，全面的提高自身的知识储备和工作经验。

今年来，我的学习一直持续至今都没有停下，因为越是学习，我越是能认识到，想要做好这份工作，就必须不停的前进下去！在学习上，我最主要的知识来源是领导的培训。在培训中，我真理解，积极思考，在学习上做到不懂就问，严格的搞懂工作知识，保证自己能顺利的完成工作。通过一开始的培训以及后来不时的教导，我较好的掌握了xx岗位工作的基础，并在今后较好的完成了自己的工作。

此外，在公司中，我还认识到了很多的工作上的前辈，在平时的时候与他们交流，进而学习到了关于工作的不少技巧，这又进一步的完善了我的能力。

一年来，我在工作上严格仔细的遵守公司xx岗位的要求，努力完成领导教导的任务。前几个月，因为试用期经验不足的缘故，确实在工作中出现了不少的问题。但每当我的工作出现问题的时候，我都会第一时间加以反思改进，让自己能牢

记错误，并在下次的工作中积极改进。

如今，尽管工作还在不断的改变，不断的提高要求。但我也能通过严谨的自我管理和积极的自学来适应工作的改变，并不断的提高自己，在工作中做出较好的成绩。

回顾这一年，我尽管从整体上没能取得多么出色的成绩，但在新的20xx年中，我一定会更加严格，更加的努力的去做好自己的成绩，为自己，为团队，也是为xx公司贡献出更加出色的优秀成绩！

## 年终核验工作报告篇二

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

## 年终核验工作报告篇三

(1) 在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。

(2) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和认真学习我社新兴业务和新制度

规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

(4) 生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

## 年终核验工作报告篇四

一是多种形式进行宣传。不定期在街道组织治安防范宣传活动，发放宣传手册，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二是有效整合村和街道资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针

对何湾街道和何湾村的实际情况，多次组织召开有居民、单位组织代表参加的社区治安座谈会，目的是提高防范意识，加强管理。

三是发挥积极分子和村居委会的作用，在辖区内及周边进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。

今年的公安工作的重点是确保世博会期间的稳定，根据世博会安保要求，我结合何湾街道和何湾村流动人口大，对责任区的人、地、物、事、组织，有可能对世博安保工作造成隐患的问题，进行了深入细致的分析，将责任区存在的问题反馈给所里并提出建议，所里根据我反馈的情况和建议，在世博前期组织全所民警及村委会、居委会等对何湾街道和何湾村进行了统一集中清查行动，对不按照要求登记的流动人口进行了清理和处罚，对发现的问题进行了及时处理，起到了较好的作用，净化了辖区的治安环境，为世博安保工作打下了坚实的基础。

我在2\*\*2年的社区警务工作中，能够主动受理居民群众咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办实事，帮助群众解决实际问题，一年来收到居民的锦旗1面。工作中能够广泛听取群众的意见和建议，对责任区内存在的违法问题和影响社区治安的情况敢于大胆管理。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。其它需要说明的问题没有。

通过一年来的工作，我对社区的情况有了一定的了解和认识，得到了村委会、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持，特别是那些为世博安保做出贡献的居民群众，为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表

示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

我的述职至此，谢谢大家！

## 年终核验工作报告篇五

按照会议安排，下面我就得胜沟乡20xx年上半年党的建设情况向会议报告如下，不足之处，敬请批评指正。

### 一、基层党组织建设基本情况

得胜沟乡现辖8个行政村，59个自然村，总人口7062人。乡党委下设党支部10个，其中村党支部8个、机关党支部1个，企业党支部1个，共有党员243人，其中：农民党员197人，占党员总数的81%；流动党员103人，占党员总数的42%。

### 二、基层党组织建设开展情况

#### (一)认真落实党建工作责任制

乡党委始终把党建工作同中心工作放到同样重要的位置，同部署、同安排、同落实，有力促进了党建工作责任制的落实。

一是乡党委高度重视，坚持把党建工作列入重要议事日程。年初对全年的工作认真进行安排部署，根据全县组工会议精神，结合我乡实际制定了《得胜沟乡20xx年基层组织建设工作要点》，印发各党支部贯彻执行；围绕全乡经济发展重点项目，把党建工作进行了分解，并与8个村党支部签订了责任状，实现了党建工作与经济工作一体化建设的新格局。

二是乡党委及时调整了党建工作领导小组，明确了职责分工。党委书记对全乡党建工作负总责，分管领导为直接责任人，村党支部书记是具体责任人，班子其他成员根据包片包村和

工作分工，在具体实施工作中，将党建工作列入重要工作来抓，形成了上下联动、齐抓共管的工作格局。

三是积极协调解决党建重点难点问题，特别是党的群众路线教育实践活动查摆出来的党建工作突出问题和自治区党委第一巡视组反馈问题，从规范党员干部行为着手，以践行整改承诺、保障群众利益为目标，积极回应群众诉求，列出整改清单、建立整改台账，采用“挂账销号”的方式，规定整改责任人、整改时限等内容，从群众感觉最直观、反映最强烈的问题改起，扎实推进。

## (二) 不断加强基层组织建设

一是加大了指导和督促落实党建工作的力度。坚持党建工作汇报制度，定期或不定期的与基层组织交流，听取党建工作情况汇报。

二是结合晋位升级和“五个一”千村帮联行动，积极协调上级有关部门，争取项目、切实完善村级阵地的组织学习、服务和文化功能。今年拟新建毛林坝村级阵地、改建大路耗村级阵地，将原任家圪塔敬老院整体划归给前窑子村委会作为村级阵地。全乡八个村活动级阵地都将达标。

三是通过开展“党员承诺制”、发放“便民服务卡”、推广“532”工作法、借鉴“四五六”工作法等，强力推进服务型党组织和服务型政府创建工作。建立了便民服务中心，切实为群众办事提供方便，密切了党群干群关系，有效地推进了各项工作。

四是切实抓好村“两委”换届选举工作。为确保选优配强村“两委”班子，切实增强村级党组织的凝聚力和战斗力，从3月份启动实施村“两委”换届选举工作，成立了换届选举工作领导小组，研究制定了换届选举工作方案，并向各村派出了换届选举工作指导组，广泛进行了宣传动员。组织人员

对各村进行了调查摸底，针对存在的问题，进行专题研究，指导各村制定了工作方案和应急预案。按照程序八个村分别于4月22日召开党员大会，进行了村党支部委员和书记的选举，顺利选举产生了村党支部委员24名，村党支部书记8名，圆满完成了村级党组织的换届选举工作。目前，村委会的的换届工作，正在进行选民登记。

五是确保村级组织运转经费足额落实，今年上半年村级组织运转经费管理使用情况总体上比较好，村级组织运转财政补助资金都及时足额到位，“村财乡理民用”制度全面实施，确保了村级组织的正常运转。村干部上半年工资，按时足额发放。

六是严格按照《中国共产党发展党员工作细则》，坚持注重品德、注重实绩的原则，成熟一个发展一个，严格发展党员程序。各基层党组织经常对发展对象进行思想帮教，真正提高他们的思想认识，保证了发展党员的质量。七一期间，拟新发展吸收2名党员。

七是认真开展党员干部教育培训。结合党的群众路线教育实践活动成果，不断强化党员、干部学习教育，通过先进典型的示范和反面事例的警示教育，不断提升广大党员、干部廉洁自律的意识。同时，通过开展创先争优、党员“设岗定责”等活动，有效激发了基层党组织和广大党员创先进、争优秀的热情。通过项目引领，不断壮大村集体经济，有效增强了村党支部的凝聚力和战斗堡垒作用。

### (三) 扎实推进思想理论建设

按照上级部门要求，深入贯彻落实全县宣传思想文化工作会议精神。一是组织全乡党员干部认真学习了党的和xx届三中、四中全会精神，学习了习系列重要讲话和考察内蒙古重要讲话精神。二是利用重要时间节点和红色资源，对党员领导干部进行理想信念教育。组织党员参观座谈，重温入党誓词，

结合参观内容上党课，不断加强党员领导干部的理想信念。三是通过集中学习、座谈、宣传展板等形式，大力弘扬社会主义核心价值观，传递社会正能量，使广大党员、干部的思想得到了进一步升华，机关文化建设也取得了明显成效。四是认真组织开展中心组学习，创建了得胜沟乡大讲堂和纳令沟村大讲堂，建立了严格的学习制度，规定学习时间、学习内容、学习方式和学习数量等，领导班子成员充分发挥表率作用，作学习的楷模，同时号召每个党员干部自觉养成热爱学习的良好习惯，扎实推进学习型党组织的创建。

#### (四) 不断加强作风建设

自开展第二批党的群众路线教育实践活动以来，不断加强作风建设，推动作风建设常态化。紧盯“四风”新形势新动向，保持常抓的韧劲、长抓的耐心，坚决防止“四风”反弹回潮。扎实开展“勇于担当、攻坚克难”主题活动，将活动与全乡各项工作紧密结合，推动全乡经济社会全面发展，收到了以活动促工作、以工作强活动的效果。通过完善制度，逐步规范党员干部行为，转变工作作风，提升服务意识。结合专项整治和自治区党委第一巡视组反馈意见的整改工作，制作了便民服务卡，公布了干部联系方式和工作去向；制定和完善了包括干部日常工作制度、值班值守制度和岗位替代制度、一次性告知制度等14项干部管理制度和工作制度；进一步细化各部门工作流程，实现流程制度上墙，提高了办事效率。

## 年终核验工作报告篇六

### 一、强化理论学习，提升自身综合素质

20\_年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论

水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

## 二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的\_公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3. 做好存款营销工作。

4. 积极开展贷款营销。

## 三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感

激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

#### 四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身\_行改革发展中去，重塑\_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。
2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。
3. 加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户\_公司等，在贷款方面找到新的突破口。

## 年终核验工作报告篇七

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

### 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对\_市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需

要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好\_顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门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。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌

握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

第二、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

#### 四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好\_顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 年终核验工作报告篇八

1、强化内部管理，提升员工素质。

20××年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列

措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

## 2、公司各项业务进行情况。

20××年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、中央空调性能、员工文明礼仪、销售技巧、出国留学咨询等各个方面的培训，并对上海华侨留学中介服务公司办进行了走访和培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关信息，并在与校方的沟通当中了解到我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20××年出国留学方面工作需要改进的。

今年x月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招投标信息，x月份参与××项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20××年更好的承接后续的动迁工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20××年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不

便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

1、加大制度建设，细化岗位职责。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品的销售工作将是我公司明年工作的重心。

1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。

2、保持与客户的联系与交流，增进感情。

3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。

4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。

5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的`关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。

6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20××年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。

## 年终核验工作报告篇九

支架车间党支部在公司党委的统一领导下，以“XXXX”为主要思想，认真贯彻公司党委的主要精神，支架车间党支部在党风廉政建设中，支架车间都能以身作则，认真履行《党风廉政建设考核细则》的有关规定，严于律己，坚持原则秉公办事；在广大员工中树立了良好的形象，无一人违纪违规现象发生。

支架车间在分配制度上，根据目前青年员工工资低及员工奖金分配不合理等实际情况，并为下一步工作顺利开展和支架修理工作逐步走向正规化、合理化、制度化，合理分配员工的收入，充分调动广大员工工作的积极性，为更好地完成公司下达的生产任务这条主线，依据矿机公司对《生产车间考核办法》，制定计件工作定额。严格按劳取酬，坚持按规章制度落实奖金，加班费用。同时，每月公开分配收入的透明度，让员工享有知情权、参与权。为广大员工创造愉悦的工作氛围，全身心地投入到安全生产工作中去。

支架车间在公司党政工的领导和大力支持下，以提高经济效益为中心，以思想道德建设和企业文化建设为重点，以培育“四有”员工队伍，建设现代企业为目标，坚持以人为本，紧紧围绕车间生产为中心，抓稳定，保安全，促效益，进一

步促进支架车间各项工作健康持续发展。

在今年4-6月份期间，公司下达任务重，工期要求紧，支架车间根据实际情况，多次与班组长进行探讨研究，最终形成统一思想，用不到一月的时间完成完成120架液压支架全部解体——修复——组装的大修改造工作，在车间干活的一线员工严重不足和外委件不能到的情况下，车间决定进行两班工作，即白班和夜班，白班准备所有的零部件的组装准备工作，夜班进行整体组装成型，就这样苦熬一个月的时间，终于把这块硬骨头给啃下了。

这一任务的完成，是在液压支架大修中史无前例的，也给集团证明大修液压支架的实力，又一次锻炼了大修液压支架在时间上的考验。连续几个月下来，疲惫的身影总显现在每个员工的身上，但没有人要求一天的休息。这正是体现大家对集体的凝聚感，不怕牺牲自己，为集体就是为自己的团结一致的真实体现。

根据党委、行政的有关安全生产会议精神的要求和安排，支架车间对安全生产工作做到早抓、早部署，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，切实加强对安全生产工作的领导。

支架车间年轻员工的自保和互保意识差，针对在七月份出现的的一起轻伤事件，车间进一步加强了安全教育活动。如利用车间班前会、安全生产影碟录像和张贴标语等宣传工具等形式开展丰富多彩的安全教育。并通过报刊、座谈及会议等形式宣传和学习了有关法律法规，对存在的社会焦点热点进行剖析和讨论，对不道德及违背社会公德的行为进行大胆的说出自己的观点和看法，提高了认识，统一了思想。

这一系列的安全教育活动提高了车间员工的安全意识、安全防范能力和自我保护能力，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护公司及车间正常的生产秩序，使得广大员工的

集体主义观念、法制观念和奉献精神明显增强，达到了良好的'效果。车间员工都能遵章遵纪守法，无刑事犯罪行为和无“黄、赌、毒”现象发生。

在精神文明创建活动中，充分发挥广大员工的基本道德素质，每年车间订阅各类报纸杂志供不同爱好的员工学习，以丰富多彩的载体吸引员工，丰富广大员工的工余时间。共青团组织形式多样的、效果明显的青年志愿者活动，受到社会的好评。车间工会积极的组织和参与了如：对车间有病住院员工及家属进行送温暖活动，使得他们体会到有一个温暖的大家庭，有个温暖的关怀的集体。庆“五一”长跑、独唱和舞蹈、七人跳绳赛、庆“十一”拔河及男女混合排球等比赛，这些有益员工身心健康活动的开展，增强了广大员工的集体主义观念和集体荣誉感，使广大员工的思想统一起来，充分调动广大员工的积极性和创造性。

1、青年员工占大多数，缺少培训和教育力度。青年员工的文化素质高低不同，从而使产品质量层次不齐并在工作中缺乏主动性并且随意性较大。

2、现场管理不到位，造成一定的浪费。由于zfsb320支架工期要求紧，加之车间场地小等因素，造成作业区混乱，时造成一定的浪费。

1、加大对青年员工的教育管理力度；

一年来车间在公司党政工的正确领导和支持下，做了大量的工作，也取得了一定的成绩。但还有不足之处，在今后的的工作中，充分调动一切积极因素，团结并带领车间全体员工，努力扎实的作好车间各项工作，为公司迈上一个新的台阶做出应有的贡献。

1.车间实习工作报告

3.车间年终总结

4.年终酒店工作报告范文

5.车间主管年终述职报告

6.车间年终工作总结

7.车间员工年终总结

8.2012年公司年终工作报告