

最新监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会(精选5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会篇一

20__年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止20__年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为20__吨，实际完成销量：____吨，完成目标____%。全年销售金额：____元(其中含运费：____元)，回收资金：____元，资金回收率达到____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：20__年1—6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t—250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：20__年7—12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并

将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为20__年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200—8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500—3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，__年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着__年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，20__年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会篇二

工作报告，范文中的一种形式。它是指党的机关、行政机关、企事业单位和社会团体，按照有关规定，定期或不定期地向上级机关或法定对象汇报工作。下面是小编整理的公司工作报告心得体会范文，欢迎阅读。

(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圆满完成。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2500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，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35万余元，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。

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首**年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持

着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了很多业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简

明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，

特此提出晋升申请。在x0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

一、对公司领导讲话的理解与认识

一是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，但不管从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等实现三年的战略目标我们还需要一个过程。但只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

二是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，如人力资源管理、商品管理、营销管理、顾客服务、店面管理、财务管理、信息资源管理等全方位推动公司整体运营指标，提高管理水平，增强企业内功，确保我公司稳步、持续、健康发展。

二、贯彻落实报告的重点措施

1、改善人力资源管理，塑造成长型团队

员工是企业的资产，人力资源管理的实质体现在“选、育、用、留、裁”五个字，但要切实做好人力资源管理或规划，确保公司在生存发展过程中对人力的需求。首先，控制人力成本，为公司对员工的录用、考核、晋升、调整、工资等提供可靠的信息和依据。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

要做好人力资源规划，首先必须对现有人力资源进行全面清查，了解现有人力资源数量、质量、结构、预期可能出现的职位空缺，劳动市场状况等。通过建立“人才梯队”库，才

能切实保证公司未来对人力资源的需求。

2、改善培训体系，增加培训内容

在员工培训中真正选拔出优秀专业讲师，丰富培训内容，让员工掌握并熟悉公司的规章制度及操作流程，将学到的知识运用在实际工作中去，从而达到学以致用目的。

3、切实增强顾客服务，健全服务体系

为顾客提供优质服务是顾客的需求，随着社会经济的发展，人民生活水平的提高，顾客到超市购物不仅仅是购买商品，更需要享受服务。不仅需要价廉物美，更需要节约时间和精力，这就要求我们要明确服务标准，不断强化员工的服务意识，围绕人性化服务设施真正把顾客服务措施落到实处。

4、配合修订考核制度

针对一线员工考核成绩不能有效的与聘用、加薪、提升挂钩，同级与下级考核难以公正对待的现状，行政部将进一步明确奖罚、健全档案记录，明确量化，力求修订完善的考核内容。

5、配合继续建立、健全、修正、完善公司规章制度、规定、流程工作。

在今年的工作中，我将锐意进取、扎实工作，为百佳的辉煌尽自己的努力。

路南区第xx届人民代表大会第一次会议胜利闭幕了，这次会议充分发挥民主和求实。大会凝聚民意，集中民智，体现了全区人民勇于破解新难题，努力发展全区经济的决心和信心。

会后，我认真学习了杜庆勇所作的《政府工作报告》，努力领会报告精神，实事求是的总结了过去的工作，客观的分析

了新的形势，近一步明确了今后的奋斗目标和工作任务。

此次会议，我着重听取了与我计生工作有关的内容，会议提出“六免”工程即免费婚前医学检查、免费为0-7岁儿童实施先天性心脏病筛查、免费计划免疫疫苗接种、免费为白内障患者实施复明手术、免费为重症精神病患者治疗三个月提供半年药物、免费健康体检。和我工作相关的为：免费婚前医学检查、免费计划免疫疫苗接种、免费健康体检。

在今后的工作中，我会一如既往的向对境内群众进行宣传，呼吁准备结婚的小夫妻进行免费婚检，准备要孩子的小两口免费孕检。免费婚检能使夫妻双方全面了解自己的健康状况，同时还有专业的医生对青年男女进行有关婚后性生活方面的知识指导。免费孕检有得于生育健康的后代，降低新生儿病残率，减轻家庭和社会的负担，同时也提高我国的人口素质，有利于中华民族的兴旺。此外，我还要联合各社区内的计生专干统计境内的适龄儿童，及时通知儿童家长对孩子的进行免费免疫疫苗接种。增强婴幼儿体质，提高对疾病的抵抗能力。免费体检工作也会在以后继续展开，定期与相关医院取得联系，为境内的已婚育龄妇女进行免费体检，为流入适龄女性做季普查。健康体检是女性健康的一道“护身符”，很多妇科疾病都是在体检中发现的，女性定期体检可以做到对疾病的早发现、早诊断、早治疗。

《政府工作报告》中还指出大力推行流动人口绿色服务证“一证通”工作模式，即：为流动人口办理绿色服务证，流动人口凭证在办理就业、就学、就医等各种手续时减少中间环节，实现流动人口“居住地管理，居民化服务”的工作模式。在过去的一年里，我共办理流动人口绿色服务证100余本，在今后的工作中，我还会继续向流动人口宣传绿色服务证的好处和用法，免费为他们办理，免费为他们提供更好的服务，以实现“流动的是人口，不变的是关怀”的工作理念。

以上就是我学习《政府工作报告》的一些心得体会，今后我

要以两会精神为指导，高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，创先争优，奋发图强，努力完成好本职工作，为我街的发展，为路南区的社会主义民主政治建设和经济社会跨越式发展贡献自己的力量。

局长的工作报告共分为三个部分，一是20xx年的工作回顾□20xx年，州分局(公司)在区局(公司)党组的正确领导下，坚持“两个至上”的行业共同价值观，紧紧围绕国家局“三项建设”和区局(公司)“十六字”总体工作思路，以“六大转换”推进“三高”建设，明确提出了20xx年“效率建设年”的总体工作思路，即通过“五强化、五突破、五着力、五创新”，进一步完善“十大体系”，建设“三项文化”，促进“诚文化、效文化、赢文化”三化合一，落实“三高”目标，打造“规范型、效率型、活力型”的州烟草，努力完成“三高”和“卷烟上水平、税利保增长”的目标。全年卷烟销量稳中有升，经营效益继续增长。第二部分是当前面临的形势，目前烟草行业面临着“烟草控制、完善体制、构建和谐、国际竞争”四个方面的挑战，可以说，形势严峻，我们要有紧迫感，同时要有信心，才能在做好自己的工作。第三部分是今年的主要工作任务□20xx年为州烟草“能力建设年”，总体要求是：以科学发展观和党的xx届四中全会、中央经济工作会议以及全国和全区烟草工作会议精神为指导，着力上水平，实现新发展，努力完成“三高”和“卷烟上水平”的目标。

在总结贯彻区局提出的“提升六个水平”的基础上，州烟草提炼出了“着力上水平”即：“精准营销上水平、管理机制上水平、队伍建设上水平、企业文化上水平、创新能力上水平、科学发展上水平”。分别从营销、行业管理、队伍建设、企业文化建设、创新能力、科学发展六个方面深化了区局提出了“提升六个水平”的总体思想，并提出了州烟草今年为“能力建设年”，做为一名专卖稽查人员在学习局长的工作报告后，倍受鼓舞，下面谈一下自己今后的具体做法。

结合稽查员岗位，要做好以下几方面的工作：一是做好市场的检查工作，按照县局制定的市场检查流程和市场整顿实施方案的总体要求，严格履行专卖人员的职责，以净化卷烟市场秩序，打击违法售烟行为为己任，确保卷烟市场的有序经营，为卷烟销售保驾护航。坚持做到每次检查仔细认真，学习其他同志好的检查经验，逐步改掉自己不好的习惯。二是做好专卖内勤工作，从年初就要逐步规范好专卖基础档案，按照专卖科下发的统一表格，制作专卖基础档案，并按照档案归档的标准，做好档案目录编号。三是严格办案程序，做好案卷的制作和完善工作，包括行政许可卷宗的完善工作，加强对行政案卷和处罚案卷的学习，提高制作能力，避免细节上的错误，提高案卷程序的合法性。四是坚持做好内部监督管理工作，按照县局内管工作的流程和要求，按时开展内管的调查和总结工作，保证县局内管工作的有序开展。五是做好领导分配的其他工作，包括爱国卫生、综合治理、平安企业巩固，以及行政执法工作等县委县政府安排的具体工作任务。六是协助领导做好培训工作，作为一名内训师，应该认识到自己岗位的职责，并有义务培训更多的专业知识强，业务能力精的工作人员，以保证县局工作的高效完成。同时今年也是精河县局创建优秀县局(营销部)的关键年，作为我来说，争取做好专卖稽查工作，在段局长的带领下与全体人员共同努力，争取创建优秀优秀县局(营销部)成功。

监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会篇三

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在_总的正确指导下，在_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。□xx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。□xx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圆满完成。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砣任务。

20__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2500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_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，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□xx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35万余元，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。

监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会篇四

一、主要工作及成效

(一)发挥了融资担保平台作用，业务经营步入正规

今年以来，我们坚持按照“帮企业解困、替政府补位、对股东负责”的宗旨，坚持既对龙头企业的政策性融资提供信用担保支持，又按市场化运作，严密风险控制规范操作，保证资金营运安全，走出了一条企业、银行、公司等多方共赢的发展之路，取得了较好的经济效益和社会效益。截止年底，公司共受理县(市)区农产品加工业、贸易、服务业、种植业、养殖业等五大行业担保项目个，立项个，已通过评审审批项目个，共为家龙头企业提供了万元融资担保服务，目前在保项目个，在保金额万元，比上年增加万元，是上年余额的。倍。其中种植业个，金额万元;养殖业个，余额万元;贸易个，金额。万元;农产品加工业个，金额万元。公司共取得担保收入万元;计提各种风险准备金。万元;担保基金由去年的万元，增加到目前的万元，增加万元，增长%。通过为企业提供

融资担保服务，有效的促进了龙头企业信用的提升，使受保企业在取得较好经济效益的同时，在扩大就业再就业、增加税收方面也实现了较好的社会效益。特别是对于超额信用限额的万宝粮油有限公司和大山现代有限公司等，我们积极向省农业厅、省担保公司推荐，并参与担保调查，提供联合担保万元，受到省、市政府和农发行各级领导的充分肯定。据统计，通过家受保企业担保贷款的注入，新增产值。亿元，新增利税多万元，新增就业人员多人，有力推动了龙头企业的经营发展。

(二)健全完善了各项规章制度，业务操守合规规范

公司管理的头等大事来抓。一是严格按照《公司法》，依法设立了公司股东会、董事会、监事会，实行董事会领导下的董事长负责制，并根据业务需要设立担保业务部和综合业务部。二是公司参考国内做得比较好的担保公司、银行业的风险管理经验，结合自身的实际，制定完善了一系列的业务操作细则、管理办法与规章制度。先后制定了《担保资金管理办法》、《担保评审委员会工作办法》、《担保公司人力资源管理办法》、《担保业务操作规程》、《担保公司风险控制办法》、《担保项目调查实施细则》、《担保项目审查实施细则》、《反担保管理办法》、《担保项目保后管理实施细则》、《担保公司档案管理办法》、《担保公司财务管理制度》等等。三是在操作流程上，强调标准化管理，不断完善担保业务操作规范文本。公司制定了《襄樊市农业政策性金融合作协议项下担保贷款业务操作流程》，从客户咨询阶段的《担保申请书》到调查审批阶段的《担保调查报告提要格式》、《担保项目评审表》《担保项目审批表》，以及《担保意向函》、《正式担保函》等都进行了不断完善，使业务操作更加规范、有序，有效防范了操作风险。四是建立审保分离制度。各部门各环节都相互独立制约。公司纵向实行个人负责制，横向实行部门审查责任制。每个担保项目审查都有不同部门同时进行，通过制度规范项目流程与审批程序。而对于项目风险防范，公司建立了包括保前评估，保中

控制，保后检查跟踪，直到担保责任解除在内的全程监控体系，严格按业务流程操作。同时推进“项目评审制度”，专门聘请财会、金融、法律、机械、农牧科技等方面多名专家人员参与项目评审，包括项目担保措施的设置和落实、合同起草和签订、项目动态跟踪和管理以及评审、决策等运作全过程。

(三) 不断壮大了担保基本规模，资本构成丰富多元化。

公司成立之初，担保资本金仅有万元，按照“担保机构对单个企业的融资担保余额不得超过实际注册资本%”的政策规定，担保公司对单个龙头企业的担保余额不得超过万元。经与农发行沟通，农发行给予担保公司特别支持，一是资本金按最高：倍数放大；二是对单个企业融资担保额度提高到万元。但这个额度根本不能满足农业产业化龙头企业特别是省级龙头企业在发展壮大过程中的资金需求，发挥不了应有的作用。而且万的资金规模与银监会规定“与银行合作的担保公司需注册资本亿元以上”的资金缺口相差甚远。为此，我们首先确立了扩充担保基金规模达到万元的目标。一是打好政府牌，向政府争取政策争取资金，依靠政府扩大规模(目前政府投资已达万元)；二是争取政府重视和股东支持，督促已认缴单位资金及早到位；三是努力扩大股东认缴面和扩大股份，辅之收费优惠政策加以保障；四是运用政策借调资金补充规模。今年省财政厅以号文件《关于利用省级财政资金进一步支持中小企业信用担保体系建设的实施意见》对担保体系建设作了十分明确的规定，我们担保公司资格具备，条件充分，拟借调万元专项资金予以补充。目前，担保公司实际资本已达到万元。其中货币资本万，土地实物资本万元。年底可突破万元。

(四) 积极参与了政府中心工作，受到重视和支持。

公司成立一年来，紧紧围绕服务农业产业化经营、推进现代农业发展等各级党委、政府高度关注的中心工作，积极开展融资担保服务，先后为多家农产品加工企业提供融资担保多万元，占总额的%。保康县委、县政府领导知道我们受理该县

种植、养殖、加工、贸易等涉农企业贷款担保项目近个、开展担保贷款近千万元后，当即表态，凡担保公司的担保项目，县财政将给予贴息支持；同时决定县担保公司的万元资金全部入股我们担保公司。今年生猪生产成为关系国民“菜篮子”供应、关系市场物价、关系社会稳定的热点，引起了各级党委、政府的高度重视。市委、市政府作出了建设“万头生猪成长工程”的决策，我们及时向市委、市政府提出了《关于利用担保平台支持生猪生产发展的几点意见》，受到重视和肯定，市政府决定，全市支持新建和扩建家年出栏万头生猪养殖企业，由市担保公司担保、市财政贴息、市农发行贷款各万元。同时，为了提高担保公司担保能力，市政府以其储备的价值万元的工业用地充实担保公司资本金，使担保公司对单个企业的担保能力由万元提高到万元。

监测公司工作报告心得体会 公司年度工作报告心得体会篇五

20__年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去[]ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗[]ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心负出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾

经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导。队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议 and 解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，希望大家做好本职工作，在20__年里没有完成的，在2014里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

在此再次恭祝大家：新年快乐，马上成功，心想事成，加官进爵！