

最新房地产销售协议书 房地产销售代理 协议(汇总5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇一

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才能保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

在洪水肆虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼：“看，那是什么？”一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说：“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮。于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的“蚁球”，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防！

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补

缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是最高的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种“天塌下来有人一起扛着”的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加的认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃“小我”，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨练而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业

做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

客服部20xx工作总结

忙碌的20xx年即将过去。回首客务部一年来的工作，感慨颇深。这一年来客服部在公司各级领导的关心和支持下、在客服部全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

自20xx年我部门提出首问负责制的工作方针后□20xx年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，今年前台的电话接听量达26000余次，接待报修10300余次，其中接待业主日常报修7000余次，公共报修3300余次；日平均电话接听量高达70余次，日平均接待来访30余次，回访平均每日20余次。

在首问负责制方针落实的同时，我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核，而且每周在前台提出一个服务口号，如微笑、问候、规范等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对园区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现园区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止，并且同公司的法律

顾问多沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的，一经发现我们马上下整改通知书，责令其立即整改。

以往客服部对收费工作不够重视，没设专职收费人员，由楼宇管理员兼职收费，而且只在周六、日才收，造成楼宇管理员把巡视放在第一位，收费放在第二位，这样楼宇管理员没有压力，收多收少一样，甚至收与不收一个样，严重影响了收费率。所以，从本年度第二季度开始我们开始改革，取消楼宇管理员，设立专职收费员，将工资与收费率直接挂钩，建立激励机制，将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员，通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%；二期从60%提升到70%；三期从30%提升到40%。

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面，陈经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门您好，天元物业x号x人为您服务。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说你好，这样，即提升了客务部的形象，在一定程度上也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，我们还邀请工程部师傅给我们讲解有关工程维修方面的知识，如业主报修，我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少，是有清楚了这些问题，才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费我们公司就什么都负责的，我们会拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

物业管理最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业公司与业主交流沟通的桥梁。物业公司在往年也组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，但是结合现在物业的实际运营情况，0.3元/平方米标准的物业费连日常的管理开支都保证不了，更何况组织这些活动要花费相当大的一笔费用，在这种情况下，我们要克服困难、广开思路、多想办法，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

通过一次次的活动，体现了xx小区人性化的物业管理，同时也增进了物业公司与业主之间的沟通与交流，并为公司增加一笔收入，据统计自20xx年3月以来以园区内开展活动形式收取现金及实物共计约13850元。

本年度客服部一直配合工程部对二期未安装水表的住户进行调查，据资料统计大约有近50家住户没安水表，从入住以来一直未交过水费。我们必须抓紧时间将表安装上，并尽力追回费用。而且在安装的过程中我们又发现了新的问题，许多

卡式水表需换新的电池，面临这种情况我部抽调出专门人员负责这九栋楼宇的筛查和收取水费的工作。在与工程部的共同配合下目前为止我们已安装了36户水表，并且追缴了费用。

在今年7月份全市自来水进行统一价格调整，园区内20xx多住户，我们必须在6月底前挨家挨户将水费结清，便于7月份水费上调的顺利过度。针对这一情况。时间紧任务重。我们及时调整班次，将人员划分范围，客服部全体人员停休，加班加点全员入户收水费。通过大家的共同努力，在不到一个月的时间内我们尽了最大努力完成了这一任务。使7月份的水价平稳的由2.0元 / 吨上调到2.8元 / 吨。于此同时我们对于那些从未收过水费的住户也基本上走完一遍，共查出漏户约50户，共计追缴费用约2454.7元。就此问题我部提出要求水费以后按月收取，取代以前一个季度才收一次的规定，减少工作失误，细查到位每一户。

根据计划安排□20xx年11月开始进行满意度调查工作，我们采取让收费员收费的同时进行此项调查工作，同时重新登记业主的联系电话，我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。据统计至今为止已发放1610份，返回1600份，回收率为62%。

20xx年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区配套设施的逐步完善xx物业公司将会向着更高、更强的目标迈进，客服部全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为xxx物业公司谱写崭新辉煌的一页！

客服部20xx年工作计划：

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理，以便提高20xx年收费率。

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责

三、推行《员工待客基本行为准则》，提高员工素质及服务水平。

四、根据公司要求，在20xx年对客服部全体人员进行业务素质及专业知识培训，及时进行考核。

五、继续执行现行的物业费收取机制，在实际工作中不断加以完善。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇二

不知不觉加入xx证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门

槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，要常去给他解说。

阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

截至11月底金桂四季理财产品的收益率在同行业甚至与银行产品收益还高。今年理财市场经过余额宝等收益产品冲击，互联网金融产品地位越来越重要。虽然金桂四季每季度开放一次，但是客户合理安排资金还是可以的。我们在营销客户同时也在给客户寻找货币基金或其他稳健产品去和客户推荐。

今年总共新增将近100万左右；与此前定下目标相差甚远。

20xx年互联网金融可能还会持续发力，现在手续费及网上开户的放开。要好好利用这一块，加大撒网力度。最重要的还是要加强学习，更好的应对客户的需求。潜在客户的持续服务还是要跟进，利用公司现有的资源去给客户做服务，时间是最好的导师相信客户会为我华丽转身。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇三

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的xxx年，满怀热情的迎接到来的xxx年。

xxx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

xxx工作总结

xxx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

xxx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

xxx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

xxx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

美容院管理系统：

- 1：)尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；
- 5：)到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统：

- 2：)对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；
- 3：)修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；4：)提高系统数据的安全性(比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定)。

在xxx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间内完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的xxx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇四

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的十六大作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经

成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，**有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家□20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向**公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加□20xx年与**公司（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了**牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了**品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

**电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力□20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出aa□sc□c□d型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国ul实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单c1800mah电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时□2/3aa□aa□d等系列型号电池也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次□20xx年铭波电源公司按照iso9001质量体系、德国tuv安全体系和美国ul认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场销售打好基础。

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的.发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持

以ohsms18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前的情况□20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实现3~5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用ni-mh动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇五

转眼一年过去了□xxxx年开始了，从xx年至今，在邦瑞已经5年了，感觉公司发展比较缓慢，而我在邦瑞从事的工作是以采购为主，后勤为辅，转战各大城市，参加地铁建设，从单

一的辅料采购，转战为主料采购。在xxxx年夏南车辆段工作中，给自己对物资采购的认识提高了一个大台阶，也让我意识到公司在物资采购和管理方面还不够完善。虽然这一年主料采购以学习为主，但是有辅材采购的经验，向中铁一局物资部学到了不少知识。当然也存在很多不足。下面我把这一年的工作状况做一下述职报告。

全年物资采购金额为240万元，计算机网络截止到目前为止，金额为615561元，在核算计算机网络综合单价和采购底价扣38个点后，亏损2万元，也就是说，人工费是免费的。所以采购起来比较困难。在这个方面这就要求我们在做工程的时候得有预算。而不是盲羊补牢。

施工技术部门在下发材料申请单时，不能把标准和标号，要求和数量列清楚，没有完善的材料申请计划，造就采购部门在选择供货商时，进度跟不上，造就材料和运费的浪费。这一年的采购工作让我觉得每项材料在采购的时候，都要从各个方面衡量供货商，产品的质量，资质和检验报告，售后服务，以及付款方式，单价，供货时间，验货标准。有指定厂家的把所有厂家的资质资料要齐，咨询价格，优先选择安全性能好、各项指标比同类产品优的作为供方；做到长期合作。

为保障双方的权益，每项产品都必须签定合同，以前我个人对产品的认识不够，很多产品在采购的时候虽然有谈合同，但是也有没有签的，意识到合同是保护双方的一种利益关系，所以必须签定。不过签定后很多付款不能如期兑现，会给后期的采购带来不良影响，找新厂家的任务就比较重。

目前为止，公司还未设立产品的质检部门，在验收产品质量的时候，就全部落在采购员身上，出了问题也就全是采购的事情，而各技术部门在落实产品的标准，规格，型号以及数量的时候，存在很大的不足，经常更换型号和数量，给资金和材料造成很多不必要的浪费。

给我的感觉，公司的资金压力始终很大，每次采购到最后，款项都不能按予期的要求付款，这就说明我们的资金需要改善，提高公司的信誉度，如果说公司想做大和做强，就必须稳定一些供货商，可我们始终没有做到，做好了我们的采购部门就不会经常更换供货商。也不会给公司带来不良影响。

经历夏南地铁后，在材料方面交点少的还是可以赚些材料款，交点多很明显就达不到盈利的目标，甚至把整个人工亏进去，这就要求我们建立一支素质过硬的材料采购和保管队伍，能够及时反馈材料的信息，作出正确的判断，目前我们公司熟练的也只是给排水专业，在计算机网络和信号专业，我方的单价数据为零，经历夏南后，向电务公司学到一些材料采购的知识，但是后勤方面的人力跟不上，保管员的素质需要提高和增强，必要时须增加新的人员，充实队伍。提高后勤保障能力。

从进公司的这五年中，从一个农民拔到现在的采购岗位，经历了一些事情，但是处理的不是很完善，知识还是不够，而我个人的思想和做法，都想从良性方面发展，可当公司负债累累的情况下，不得已又进入这个三角债的圈子，当然这和中铁一局的押款有关，要是供货商实力雄厚那还好办，不雄厚的就麻烦，天天催债，可以说大部分的电话是债务电话，可中铁要二年后才可以把我们的款项付清，这就要求我们承担更大的资金运作和压力，也让我们做采购的承担了公司运作的很大一部分压力。

通过夏南的采购工作，深深体验到做工程的艰辛，每天繁琐的工作，忙忙碌碌，东奔西跑，每进入一个陌生的城市，都要很快熟悉市场，以及自己要采购的材料在那里，价格怎么样，公司资金怎么样，没有资金的时候怎么办，等等，均需要坦诚面对，不过渐渐也习惯了这种生活，只是觉得很忙碌，事情太多，佛山的材料还是好采购，市场大，材料比较齐全，只是我公司的资金还不够充足，造成很多方面的工作施展不开。这个方面需要很快的解决，要不对公司的利益带来损失。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇六

一、本年度完成的主要工作

- 1、通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施公司确定的各项工作任务 and 各项生产经营经济指标，推行行之有效的管理方法，保证各项工作任务 and 经营指标的完成。（物业收费指标完成率82%具体见附表1）
- 2、拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。
- 3、注重做好对外沟通、对内协调工作，保持与政府及有关部门之良好关系。咨询和听取业主各种宝贵意见，与业主建立良好关系。督导各部门实行优质服务，维护业主权益和物业管理公司的品牌和声誉。
- 4、为进一步规范管理及提升工作，目前正在准备使用专门的“车辆ic卡”管理系统，所有车辆信息记录均储存于电脑上，提高小区形象标准。
- 5、在原来道路的基础上，增设了50多个车位，规范车辆停放位置，为20xx年收取车辆管理费做好铺垫。
- 6、重点强化工程维修管理，在日常服务中进一步推行优质服务，即要求三分钟内必须赶到客户报修现场，对发现的问题进行全过程的跟踪，对每一步落实的情况或计划执行进行反馈，直到落实。与此同时，进一步加强住房户装修的监理与服务工作，既保证了小区的安全及正常的秩序，保证了业主的良好生活环境，也保证了装修客户的工期和施工质量。
- 7、把安全工作放在首位，在强化标准化，制度化建设同时，加强日常的检查和巡视，并定期进行安全大检查，特别是争

对高层区消防设施设备的巡查和检查，提前发现问题，防范事故发生。在内部管理中，一方面是侧重对外来人员的有效控制和管理，大大减少了外来人员的推销、发放传单、乱贴广告等。另一方面加强管理和礼貌礼仪培训，提高了保安人员的整体素质，也提高了小区的整体服务形象。

8、根据员工的特长，合理调整管理位置，提高部门的综合执行能力。保洁部通过更换主管后，近两个月时间保洁卫生工作得到很大改善，基本做到了零投诉。

9、制定了员工培训计划，并已按计划逐步实行。对于中层管理人员的培训，首先在主管以上管理人员中开展提高责任心，提高服务意识培训，也起到了良好的效果，提高了管理人员素质和水平。

二、存在的不足之处及改进措施

1、物业公司管理人员起步较低、能力较欠缺，在20xx年要加强培训和学习力度，以提高管理人员的业务素质和整体管理水平。

2、物业公司成立时间较短，起步低、时间短，只处于发育阶段，与本市大型物业公司存在着差距，在走向市场的发展过程中缺乏技术能力、管理能力和竞争能力。

3、员工队伍整体技术含量低，在今后的人事工作中要加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。

4、培训工作力度欠缺、市场情况了解不深，这需要在今后大力引进人才，迅速推动市场开发能力，采取提成等多种分配办法调动市场开发积极性。

5、进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、

消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合新佳益物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

6、在制定物业公司财政预算上，还应做到更加精细化，合理使用资金，监督费用收支情况。

7、应开展多种经营模式，弥补物业经费不足，提高物业管理公司经营效益。

8、在推广新佳益物业服务品牌上，还需进一步树立品牌服务，充分发挥自身优势、品牌优势，创造机会从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市物业管理新品牌。

三、20xx年度工作设想

1、牢记企业的命脉是利润，做好成本控制工作。如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、的产品、秀的员工、的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金周转达到状态；居安思危，严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化。

2、做好团队建设工作。“认真做事只是把事情完成，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在实际工作中，做到善于倾听部门负责人建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理。还有，

在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、继续跟进目前遗留问题的解决，如地下车库标识、标牌、墙体裂缝问题、高层区监控按装、电梯五方通话、多层储藏室结水等。

4、加强员工的主人翁精神，要时刻以公司的利益为工作开展的出发点。在遇事、处事时首先考虑到公司的集体利益为前提。

5、完善员工培训制度，达到理论和实操同步，深入了解员工的特点和工作能力，并对其进行合理分工，充分发挥员工的潜力，调动员工的工作积极性，提高工作效率，令公司的服务人员面貌焕然一新，服务技能也上到一个新的台阶。

6、加强与员工的沟通，定时进行员工意见调查，对离职员工进行原因调查。小平同志曾经说过“发展才是硬道理”，这句话时刻鞭策着物业公司放眼未来，开拓创新的步伐。新佳益物业公司依靠全体职员的后盾力量，不墨守陈规，努力适应日趋激烈的市场竞争，力争在漯河物业管理的行业中确定自己的江湖地位。当然，在市场竞争中，我们也会从物业公司自身发展的实际情况出发，决不好高骛远，不刻意强求，按市场运行机制做事，注重实效性，创造更大经济效益的同时，树立具有特色的新佳益物业品牌效应。

20xx年已经结束，崭新的20xx年已在眼前，回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍。在新的一年里，新佳益物业人将以更加务实的作风、更加进取的胸襟、更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，在公司的领导下，通过物业公司全体员工的共同努力，为实现新佳益物业做大、做强的终极目标而努力！

公司工作总结精辟 公司工作总结篇七

时间过的真快，转眼间，在奇昌化工有限公司的实习马上就要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实中会计业务处理的流程，认真观摩了师傅针对具体业务的处理，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学科作为一门与实际工作结合紧密的学科，实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

同时我还学到了很多做人的道理，作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。需在老师和同事的帮助下，很快融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，学会如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点，在社会实践中也显得那么重要。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。尽管实习的时间并不是很长，但对于我来说真是受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来非常积极的影响。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、

加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不一也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇八

今年即将结束，回顾这一年的工作，我们公司中的每个人都尽自己最大的努力为公司做出贡献，为了在今后有更好的发展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员工共同进步，努力增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作。

一、建设和谐的销售环境。

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买的民众都能感受到我们销售人员的热情，在全体员工的努力下，我们一直维持着一种和谐的销售环境，今后仍将对此不断完善。

二、建设优秀的销售团队。

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，公司的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后

我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，销售工作是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

公司工作总结精辟 公司工作总结篇九

20xx年已经过去了，进公司也有四个月了。回想过去，写下了这份20xx年公司工作总结。其实可以把这个工作总结分为两个部分来总结，一个就是“红卫村监控系统项目工程的工作总结”，另外一个“广西九州通弱电系统项目工程的工作总结”。

（一）红卫村监控系统项目工程的工作总结

20xx年9月5号进公司。刚进公司，公司就叫我负责“红卫村监控项目工程”执行管理的工作，这也是我头一次做政府工程。在这个工程中我也是执行管理员之一，然而为了能和甲方负责人有个良好沟通的便利，所以我才向林叔（这个工程业务的第一承包人）要甲方负责人冯经理的电话号码。然而遭到林叔拒绝。回应了我一句：“别人在上班，不要老是打电话给他，不要找这些麻烦，只要做好就行了，有什么打我电话。要什么电话号码呢！”其实呢，那时候我也一时想不通，我也是觉得有个联系电话号码，沟通也方便很多。在我的理解里，虽然麻烦是少不了，但是我觉得沟通还是少不了的呀，怎么不给我电话号码。也许林叔他也有自己的道理的。最后反复想想，既然林叔不想给客户麻烦，我想那以一些很好的建议向甲方提出，这样一来实现了很好的沟通，而且这样也有利于项目的顺利进行，也利于业主实现项目所具备的功能要求。所以在一个项目中，一定要和“甲方”沟通好。

就在这个红卫村监控工程进度才做到一半的时候，正缺人手。其中约了尤工（尤国强）去看现场，看怎样去承包或者一起合作。从和他的聊天中，我渐渐有了个这认识，“如果在帮一个政府单位做项目，要是那个政府单位内部负责人起矛盾，也许对于工程验收或者项目文件签字方面有或多或少的阻碍和不顺利。”其实说真的对于从事政府单位弱电工程的管理或者执行和操作方面，也特别是项目工程管理经验，我个人经验不是很足，有待提高。也希望在以后工作中，配合公司或者公司帮忙引导一下这方面的工作，让工作更顺利！

然后，在红卫村监控项目工程没有完工的时候，我就被调去南宁“广西九州通”出差去了。后来听赵工介绍，“红卫村监控工程进行得很顺利。而且收款很容易。线路管道走得很好，就是有一段线管没有加底盒（其实加了个底盒是为了以后增加线揽使用的）。业主对工程质量和监控高清效果很满意”听了这句话，我感到很高兴。在做一个项目工程中，就应该做得规范点，做出一个样板来，做出质量来，这对于一个工程的质量和满意度的评估中真的很重要。其实在做工程中，无形中都会使自己按这些要求做。“质量，规范，效率”也许就是“项目”本身所具有的自然而然的要求。

（二）广西九州通弱电系统项目工程总结

9月中旬至1月份，出差于南宁广西九州通。然而现在广西九州通验收完工了。回想过去，也有做得好的和做得不好的地方。

就在温工和小刘都出差回广州的时候。我没有及时把刘亦联的出勤汇报给公司。搞得燕姐被公司批评。这就是我工作不到位的地方。以后我在公司的职务或者工作，一定要及时安排和完成，把效率提高上去。

然而也就是在温工和小刘出差回去后，一个人长期负责在广西九州通项目。在这期间我坚持了一段时间，但是也有很多

的消极情绪。我想我不应该把消极情绪带到工作上。即使是工作不满，我想也应该说出来，不应该把这种情绪带到工作上。这个事情，应该自己反省一下。

还有在综合楼3楼至5楼的监控移位时，在搞坏天花板的事情上，我想应该好好检讨一下。这就像赵工说的：“合理的利用外部资源。”，在这件事情上我也许就是缺少这种做事方式。作为一个项目的管理，我想我也应该把握一下。其实说到项目管理呢，有很多的经验要自己去学习。希望在以后的项目上，把“项目管理”这个角色做得更出色。

也就在广西九州通工程验收期间，写一些竣工资料或者其他工作配合。期中自己有很多漏洞，也许是自己不够用心。在这好好检讨。

现在呢？从南宁已经回来。在公司做配合工作，并配合门市工作。虽然有时忙碌，毕竟是工作吧。希望在门市，慢慢的去了解市场。因为工程也做了，有机会在门市做销售。偶尔与工程商接触，也许更能发挥一些个人潜能。不过也说真的，既然做了几年的技术和工程，也应该寻找一些突破点，也应该做一些成绩出来。如果还是默默的不见成效，我想自己愿意，家人也不愿意，经济上也耗不起。

回想20xx年，得出的总结。觉得自己在这个行业里面，只是一个起步。有很多项目工程管理上的专业知识要学习，还有就是技术提升，对整个行业市场要进一步深入认识。最后总结一句话，把技术学好，把行业市场了解透彻点，做一些销售，而且最重要的是把工作做好，一定要赚到钱，要不然养不活自己了，很难在行业生存。