

建造师工作总结(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

建造师工作总结篇一

一、xx年的经营成果和工作总结

截至12月1日□x个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率%；各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理□x个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为x个险从根本上增强了凝聚力□x个险呈

现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□x个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

- 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是x个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，x个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□x个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。 为了做好出勤管理，

滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、作设想

针对经验和不足，要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔

接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在总公司的正确领导下，在支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

建造师工作总结篇二

20xx年是不平凡的一年，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对

策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

建造师工作总结篇三

20xx年将至，业务旺季，工作任务繁重□xx分行立足今年，着

眼明年，加强对今冬明春个人金融业务工作调度，统筹安排，确保个金业务稳健发展。

经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

一年来的学习工作情况在学习上更加注重“三个加强，三个提高”。一是加强政治学习，不断提高自己的思想政治觉悟和政治理论水平。

对照省行下达的任务，根据前10个月个金业务发展实际完成情况，对照目标找差距，对照任务抓进度，找准工作重点，明确工作措施，确保完成全年各项任务。

而提高中高端客户的占比和中间业务收入。三是做好优质客户的阶段性和日常维护工作。抓住元旦、春节两节期间，开展客户新春联欢会、联谊会、研讨会、沙龙、理财课堂、体育活动等形式多样、行之有效的活动，加强优质客户的维护。

紧紧围绕代发工资、第三方存管等源头性业务，继续巩固储蓄存款基础地位；强势推动工银瑞信及重点基金存续期营销，做大银行卡消费和分期付款，千方百计提高中间业务收入；集中精力做好灵通卡发卡，加强xx管理；加强优质客户关系维护，提高竞争优质市场和服务中高端客户的能力，优化客户结构，夯实业务发展的基础。

统筹协调好业务发展和加强内控的关系，做到“两手抓，两手硬”，层层抓好责任落实，加强个人金融业务风险管理，严格控制信用卡不良透支，做好内控评价和反洗钱工作，确保全年安全稳健运行。

对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩

溃,丢失硬盘的重要资料等各种危害,并及时的对软件进行升级,定期的清除隔离病毒的文件夹。

为巩固xx银行服务工作的丰硕成果,进一步提高整体服务质量,提升服务水平,该行全面启动了个人客户服务精细化管理项目,旨在为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务。

建造师工作总结篇四

我是xxx销售部门的一名普通员工,刚到房产时,对房地产方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下,我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员,深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质,高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外,还要广泛了解整个房地产市场的动态,走在市场的前沿。经过这段时间的磨练,我已成为一名合格的销售人员,并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡,公司于20xx年与__公司进行合资,共同完成销售工作。在这段时间,我积极配合本公司的员工,以销售为目的,在公司领导的指导下,完成经营价格的制定,在春节前策划完成了广告宣传,为__月份的销售__奠定了基础。最后以__个月完成合同额__万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼,我从中得到了不少专业知识,使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与__公司合作,这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出__火爆场面。在销售部,我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的'工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

建造师工作总结篇五

随着全球经济一体化和信息产业不断发展，中国物流行业已成为与高科技和金融并驾齐驱的三大朝阳产业，成为中国经济发展新的制高点。今天本站小编给大家整理了物流行业年度工作总结，谢谢大家对小编的支持。

一、主要工作成果

1、公司建设了第一个集装箱内支线码头，成立了第一个集装箱白卡运输车队，搭建了第一个国际物流中心信息平台，成为第一家全国aaa级物流企业。

2□20xx年公司顺利通过中国物流与采购联合会物流企业综合评估委员会审核，称为市第一家aaaa级物流企业。

3、首个集大型仓储、物流信息平台的水陆快运服务中心已经

雏形初显。

4□20xx年-20xx年公司连续4年荣获市服务业百家优秀企业殊荣。

二、主要工作做法

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，公司还为员工订做了工作装。，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实

规章制度是企业健康发展的保证，一年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着物流业竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了一系列公司管理等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。通过上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

3、提高竞争能力，实现公司利润指标

其次要加强自身硬件设施的建设，拥有一流的硬件设施是实现企业可持续发展的重要条件，硬件设施完备，是吸引客户的重要条件之一，公司从建立之时，为了完善各项服务，就购置了大量的先进的设备和设施，公司利用码头资源以及安达汽车运输有限公司的原有车辆，又花巨额购买了进口斯堪尼亚大型车辆十五辆，各种配送车43辆。使之拥有了大型车辆20xx余吨。各种装卸设备30台。先进的设备和优质的服务、低廉的价格让我们国际物流有限公司在激烈的物流竞争市场立于不败之地。

4、拓展企业的持续发展，建设好水陆联运中心服务平台

(1)作为一个全市进出口货物海关监管查验、检验检疫的公共平台，为了使全市外贸企业更好的发展，为进出口企业更加具有竞争力，公司和海关、国检采取6+1、24小时不间断工作制，让所有进出口货物在通关、查验等环节上，比以往减少了50%以上的时间，对开箱查验等一系列程序采取低价、优质的服务，费用比各地口岸减少60%以上，优质的服务得到所有企业的好评。

(2)优质的服务、廉价的收费，也得到了所有进出口企业的一致认同□20xx年，集装箱转关数量才6000个标准箱□20xx年达到了12500个标准箱□20xx年达20649个标准箱□20xx年达到了38185个标准箱□20xx年在外贸业务大幅度下降的情况下仍保持了上年的水平□20xx年公司预计集装箱转关箱量在50000标准箱以上。

(3)被称为“无森林木业之都”的，拥有地板生产加工企业360余家，每年约有400多万立方米的木材从上海、扬州等港口运往。由于原木往往长度都在25米以上，长度长、质量大，陆路运输会严重危害国家公路资源的同时，也给社会、企业带来了极大的安全隐患，此外公路运输高昂的运价很大

程度的制约了木业的发展，用货车来运送1000吨的木材，需要20吨级的大型货车跑50趟才行，一条1000吨级的货船从到上海正常情况下只需1天时间，不仅比汽车更节油，效率也更高。

5、打造企业品牌，提升企业实力

公司从提高企业内部素质，占领物流市场，提升服务质量，发展现代物流的战略角度，致力于品牌建设，把品牌建设作为提升企业实力的重要环节。在社会上公司利用商会，物流会等载体，并参加政府、街道等各类会议，推进我们的“”品牌，让客户认识“”，认真采取客户的建议和要求。在公司内部，我们坚持质量第一，诚信为本，规范为先，文明为道，以服务质量为重点，严格执行《运输服务承诺》安全运输，延伸服务，赢得了客户的满意。让“”品牌唱响全中国。

6、常抓安全生产，构建企业安全环境

公司严格落实“安全第一，预防为主”的经营方针，坚持“责任重于泰山，防范胜于救灾”从完善安全管理制度，抓好安全宣传教育，加强设备安全检查等方面入手，确保企业生产安全，努力构建企业安全环境。达到了以安全保发展，制定了健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为□20xx年安全经营形势总体稳定，没有发生一起安全生产事故。

20xx年公司在抓住市场机遇，以水陆联运中心服务平台持续发展为契机，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施专业人才培养，在精益管理，精准考核的基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，谋求合资合作，严格控制成本挖掘盈利潜力，在保证安全生产的同时，来保证明年公司经营不受冲击。确保明年经济指标的顺利完成。

三、明年工作的展望

1、近几年市经济社会发展取得了显著的成绩。全市国有、城乡集体企业改制任务已基本完成。产业结构从原来的传统丝绸、建材业为主，形成了以新型纺织、新型建材、医药化工、特色机电四大特色优势产业为支柱、电子信息和环保产业快速发展的格局，先进制造业占规模以上工业总产值比重达到50%。全市年成交额超亿元的市场有37家，拥有全国最大的童装市场---中国织里商城和全省最大的实木地板和胶合板集散中心---建材市场。市经济的快速稳定发展为公司水陆联运中心服务平台的健康、迅速发展提供了有力的支持。

2、区现有木地板生产企业380家，拥有中国驰名商标22件；浙江省著名商标11件；市著名商标22件。木地板产业已成为区独具特色的品牌产业，实木地板国内市场占有率达到60%以上，销量占全国半壁江山，成就了名副其实的“中国实木地板之都”。

400多家木制品加工企业中90%以上与水陆联运中心服务平台有不间断的业务联系，木制品企业的蓬勃发展为水陆联运中心服务平台的进一步发展奠定了坚实的基础。

3、市经济的快速稳定增长和物流基础设施的不断完善，市近年物流业增长速度迅猛，全市物流服务已基本涵盖了干线运输、专业运输、仓储配送、港口码头和快件速递等，更为我公司水陆联运中心服务平台提供了广阔的市场发展前景。

20xx年公司在发展中取得了一定的成绩，但是荣誉属于过去，未来需要“人”更加努力，在新形势下“”一定要从全市经济建设和社会发展的全局出发，进一步增加前列意识，振奋精神创新破难，在各级政府及主管部门引导下，抢占市场先机，在激烈竞争中脱颖而出，率先崛起，加快推进企业的技术进步，为明年“”开局打下良好基础。

20xx年××月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将

近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是**人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，

也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小事做起，从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下

而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

各位领导、同事们：

大家好!在鼠年到来之际，首先我代表物流部给大家拜个早年，预祝大家鼠年虎虎生威、财源广进。

一、严格控制各项费用，开源为副，节流为主

根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。

1. 物流部费用现状

本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

2. 控制费用不拘小节

严格控制必须发生的费用，杜绝没用必要的费用。对于配送费用，我物流部严格按照最优化路线，最少路费、停车费，罗选成主动节省停车费成了大家的共识。从公明拉设备回石岩，货运公司报价5000元，我们实际节省80%。对于各种设备的保养，我们也是价比三家。例如粤b油泵问题，罗咨询好几家，费用都在1000元左右，但是我们实际只花费三百余元，节省60%以上。对于一些小事情，我们也是尽量节省，例如为石岩仓库窗户刷油漆，我们都是自己买油漆，不请物业代为刷。凡此种种，不胜枚举，变动费用节省达60%以上，虽然没有为公司做出突出贡献，但是也尽了自己的努力。

3. 固定费用控制

根据公司领导对物流部下属仓库指示，把原珠海仓库库存龙骨一次性转移到石岩，为公司节省一定的仓储费用。另外，我们配合呼哥拟把银湖仓库对外出租，进一步降低部门管理的固定费用。

二、以学习科学发展观为契机，进一步加强部门管理

1. 完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程。

2. 提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

3. 加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。

三、降低呆滞库存、运回矿面板

过去一年中，经过领导的支持和各相关部门配合，富林木地板和瓷砖清货，并处理了银湖仓库部分精品、壁布样品。此外，中建投南头仓库取消时，其尚有部分矿面板确定作废品处理。我部门罗转告本人后，决定暂时先运回石岩仓库，已

备公司将来使用。

四、提高出入库数据准确率，确保财务原始数据可靠性

为了确保财物各项工作及时完成，保证财务数据与业务数据的有效衔接，为公司决策提供更加充分的依据。在出入库时，本部门所有人员亲自上阵。例如岩棉卸货时，本人爬上爬下对数据，之后连续几天脖子手臂发痒。此外，本部门或本人为了及时、准确地向财务提供所需的各项报告的数据，不间断工作十几个小时是常事。例如最近一次数据整理，近一千项数据，要逐一注明原始单据，时间紧任务重。在牺牲了午饭的前提下，十多个小时搞定。

五、支持其他部门工作，处理关联业务

为了保证公司其他部门业务正常运作，本部门或本人尽量完成各种其他部门没有或无法完成的工作。例如去年一年为公司组装维护电脑三十余人次，维护打印机等事务也有很多次。此外，本人参与党委及工会事务处理，负责起草了一定量的文件，参与组织了部分活动。由于这些非本部门业务，在此不再细说。

限于篇幅，本部门其他业务不再表述。以上功过希望领导、同事不啻指出，只要大家不说我敷衍于事，本人就心满意足了。当然了，一年来取得的成绩不属于某个人的功劳，这是在公司领导的大力支持和各位同事配合下，全体物流部人员共同努力了的结果，在此我要特别感谢龚总，及物流部全体员工，没有你们的支持就没有物流部以上的成绩。

还是那句话，虽然大环境决定了我们的小环境，以至于我们没有亮点，但是过去的一年是我们在公司领导的关怀下走过的踏实、温暖的一年。我们没有收获的激动，但是我们还有奋斗的激情；我们没有可喜的成绩，但是我们还有美好的梦想；我们没有过人的能力，但是我们做到了其他人无法或不肯

做到的事□xx年过去了，我们没有完成年初的目标，这还请领导能够谅解。为了在xx年能有一个改观，我物流部将严格按照公司领导的指示做事，以公司的利益为重。

xx年部门工作展望：

1. 继续开源节流。

为了降低费用，本部门计划于年内配合呼哥把银湖对外出租，用以弥补石岩仓库的固定支出。进一步缩减车辆费用、管理费用。对于石岩仓库现有报废设备，本部门计划于春节前后配合钢哥处理掉。

2. 加强部门管理，优化出入库及配送流程

确保出入库准确率达到100%，进一步缩减积压库存，加快资金周转。杜绝不必要的部门资源空转，采用邮政包裹投递优化配送路线。要求部门人员不断学习物流知识、加强产品培训。

3. 进一步提升服务水平，创造和谐的同事关系。

在新的一年里，本部门或本人将一如既往地各位同事服务，保证大家能全身心地投入到主要业务中。只要大家一句话，我们将把疲惫带走，把满意留下。