

# 最新企业通勤工作总结 企业工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇一

我市应参检外商投资企业户，分支机构户，截至年月日，经我局初检上报参检户，其中合资企业户，独资企业户，合作企业户，分支机构户。未参检企业户，经调查核实并与外经部门协商确定上报拟吊销企业户，暂保的企业户，通知其办理注销手续的户，初检率为95%。

初检的户法人企业中，投资总额为万美元，注册资本万美元，其中：中方万美元，占注册资本的%。外方万美元，占注册资本的。实际累计到资万美元，占注册资本的40%。

已初检的企业中，如：“有限公司”于年月登记注册，但由于客观原因至今外方股东尚未到资，导致企业厂房在建工程久拖无法完工投入生产，公司处于两难境地。“有限公司”原计划年月开工生产，但外方资金、设备未到位，企业连厂房都尚未开始建设。“娱乐有限公司”属三年未检今年补检，企业经营状况较差，基本处于停业状态。“开发有限公司”设立近一年来尚未开展经营活动，也未取得相应的资质等级证书。

（一）高度重视，周密部署宣传到位。局领导高度重视外商投资企业的初检工作，年初组织召开了年检工作专题会议和

专管人员座谈会，根据上级机关年检工作精神，结合当地实际对全局的年检、初检工作作了统一部署，任务分解、层层落实、责任到人。

（二）往年外商投资企业初检领取报告书都是企业直接到市局领取，为进一步落实辖区管理，加强企业与辖区工商分局的联系，今年局将外资企业的名单和报告书下发到各分局，由他们分发到企业，大大方便了边远的外资企业。

（三）今年是局服务企业，试行现场联合年检的第一年，而局又是现场联合年检的第一站，要求企业提交的资料较多，为确保企业提交资料齐全，企业能顺利通过年检，我局将企业应提交的资料打印成通知，随同报告书一并发放给企业。同时，为确保企业都能在安排的时间内参加现场年检，注册股派两位同志上门服务，将报告书送达住所在城区的每一家企业。

（四）在开展现场年检的同时，外商投资企业现场年检工作会议在我局召开，为确保会议如期召开，注册股抽调专人与局办公室密切配合，做好会议召开前的各项准备工作。

（五）年检期间为外资企业提供有关的法律、法规咨询，现场指导企业填报年检资料，如“有限公司”是新设立的企业，经办人员未办理过年检手续，我局工作人员帮助查找资料，逐项指导其填写《联合年检报告书》。

（六）按照档案管理要求，完成了年检资料的归档工作，并及时将登记、年检资料移交给各辖区工商分局，为加强外资企业监管提供了依据。

（七）加强了与有关部门的密切配合，年检工作得到了当地外经、财政部门的大力支持。

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇二

今年是公司新的领导班子就位以来实施三年发展目标纲要的第一年，是打基础，练内功为实现母子腾飞的关键性一年。

\*\*公司、建筑施工有限责任公司紧跟公司改革的步伐，按照稳定提速的要求，根据职代会暨经济工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的机构改革、经营工作、质量生产、劳务输出以及稳定工作有了良好的开端。

一、认真贯彻职代会精神，全面落实机构改革的要求。

公司职代会暨经济工作会议的召开，对今年的工作进行了详细部署和安排，出台了一系列的规章制度。

\*\*公司根据自身的实际，认真抓了职代会精神的贯彻落实。

一是多次召开了班子成员会议详细研究了各项经济指标落实的措施。

二是按照公司的要求调整机构设置，因事设岗，顺利地完成了“四科”、“一办”、“二队”人员的就位。

三是根据公司关于分公司和施工公司实行两块牌子，一套人马合署办公的规定，为使施工公司早日运作，克服了时间紧，工作多的困难，施工有限责任公司于元月24日正式挂牌成立，为工作的有效开展争取了时间。

四是适时地召开了科室、队以上负责人及项目经理参加的经济工作会议，制定了适合实际的各科规定和管理办法，使全体人员明确目标和任务，并对各项工作提出了具体要求。

五是克服了资金紧张的困难，千方百计挤出资金5万元，对办公楼办公室进行了装修装饰，改善了工作环境，树立了公司

的形象，同时顺利地完成了办公室的整体搬迁。

二、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。

二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。

三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。

四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。

五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。

上半年共参加投标项目11项，中标6项，中标总造价3000万元，建筑面积12047平方米，有效跟踪项目5项。

三、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好 质量安全管理历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们创一流品牌的要求，把施工质量、安全当做一项党抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《\*\*公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》30本发至项目和各科室、队，并组织了

《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，分公司领导不定期地对工程项目进行检查，工程科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会于五月份组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

通过以上措施，全公司质量、安全、生产形势来势较好，现有在建项目11个，已完成主体项目7个，主体中检全部优良，5月份，\*\*市建设局组织的检查评比中，制药厂制剂车间项目部、\*\*市变电管理所办公楼、市城东变管所办公楼项目部、公司自建双新村2#综合楼被评为\*\*市文明现场工地，其中制药厂制剂车间项目部和\*\*市变电管理所办公楼项目部已同意推荐为省文明现场工地。

上半年，完成施工生产产值1580万元，工伤事故为零。

竣工项目6个，均已申报市优，预计优良率可达80%以上，已申报省优质工程的\*\*市人寿保险公司综合楼、\*\*县法院综合楼已基本评定。

四、解放思想转变观念，促进就业，大胆劳务输出的尝试。

\*公司现有职工1722人，到去年底上岗人数只有310多人，绝大多数职工下岗待业，给职工的生活带来较大的困难，给公司造成较大的压力，建筑有限责任公司的挂牌成立，标志着一个有独立法人的劳务公司诞生。

\*\*公司和建筑施工公司大胆运做，充分利用这一资质，为职工上岗组织劳务输出做了大量的工作。

一是在职工中广泛开展了解放思想，转换观念的思想教育工作，使全体职工甩掉固定职工有优越性的包袱，打破职工民

工界限，二是积极筹建一批身体好、技术高、能吃苦耐劳的班组，做为劳务输出的骨干，重新组建了5个泥工班，3个木工班，2个砼班，2个钢筋班，2个机械工班，2个架子班、1个塔吊小组等17个班组，配备了政治思想好、技术过硬、年富力强的同志担任班组长，为劳务输出组织了基本力量。

三是主管劳务的副经理带领施工队管理人员对所属项目用工进行了认真清理，对不符合用工规定的人员予以退场，千方百计安排自有职工上岗，在去年底的基础上多安排职工上岗50多人。

四是大胆进行了劳务输出的尝试，\*\*公司前几年由于各种原因，劳务输出几乎没有起步，四财公司挂牌后，于元月份和2月份两批向\*\*市国税局工地劳务输96人，虽然输出时间较短，但对转变职工的思想观念，增长职工的见识有着深远的影响，为下一步劳务输出打下了基础。

五、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的规定，做好职工的稳定工作。

\*\*公司由于各方面的原因，尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。

我们一方面认真做好下岗职工和困难职工的思想政治工作，帮助他们面对现实，积极参与各种渠道的就业，另一方面千方百计腾出资金，宁愿上班人员不发工资，优先给癌症病病人，急于手术的重病人解决部分住院治疗费用。

防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

六，存在的主要问题 在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题： 1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。

2、施工公司的运作还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长，下岗人员的上岗率有提高，但比率太低，远远达不到公司的要求。

3、资金问题仍是制约\*\*公司发展的主要原因，现有施工任务和效益难以维持\*\*公司正常运转。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司下达的各项经济技术指标。

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇三

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布的各项任务。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

2、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战（部份药品一周用量已经超过平时六周的用量），也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

3、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。六、做好销售内勤工作，为

销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

1、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

2、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

1、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

2、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

3、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

4、降低现款供货，寻找新的供货来源。

5、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

6、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

7、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

8、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领的市场份额而积极努力。

9、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

10、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇四

根据集团制定的xx年“1336”总体思和年初工作，监理公司认真，客观面临形势，提出了xx年总体工作目标。全体员工在监理公司经营班子的带领下，迎难而上，顽强拼搏。在依法治企，确保平稳发展，积极开拓市场，加强经营，严格成本控制，狠抓质量，彰显企业文化，构建和谐团队等方面都亮点突出，成绩喜人。特别是百万机组实现历史性突破，树立起了公司发展史上一座新的里程碑。市场开发逆势上扬，经营稳步增长。内部管理日趋完善，精细化程度逐步提高。在建管理有序，安全质量亮点增多。公司于9月下旬的举办了中电建协电力专委会第三届三次会长会议，使“电建”监理效应进一步提升。荣获电网系统750千伏输变电工程竞赛“优胜监理”，公司在输变电领域影响力进一步扩大。热电一期工程获xx电力优质工程奖”，为公司开发市场打开了新的局面□xx年这些成绩的取得，真是来之不易。

(一) 依法治企成效显现，公司实现平稳发展。

过去的一年，监理公司始终按照集团公司“依法治企年”工作要求，先后编制“依法治企风险点”、“依法治企”“依法治企”，根据风险点清理公司管理制度上的不足，现已罗列出公司需完善的十余项制度，部分制度如《监理公司重大工作集体决策制度》、《监理公司文件审批制度》、《监理公司各项目部现场用品配发办法》正在修订中。在公司层面已经对十九项制度进行清理和完善。同时配合集团公司“三

标一体”内审。对三个不符合项及时进行了。并已经顺利通过“三标一体”外审。公司市场开发、经营管理、工程质量、安全进度、服务效益、人才培养等主要指标都迈上了新台阶。公司增加资本作也已顺利完成，资本金由308万增至1168万。为公司的进一步做大做强奠定了基础。

根据集团公司决策，年初理顺了管理公司和监理公司范围，随后的一系列具体工作，如财产分割，对账，人员安排等等，公司都高度重视，投入了大量的精力、物力、财力予以妥善解决。特别是理顺后大量富余人员都集中在监理公司，给人员安置带来了空前压力，公司顾大局，识大体，千方百计，化解难题，通过近一年的，运作状态良好，为维护集团公司大局稳定做出了应有的贡献。

## (二)、市场开发成果丰硕，百万机组实现突破。

过去的一年，公司始终把市场开发作为各项工作的重中之重。积极开拓市场，截止11月底，今年主要投标府谷清川煤电一体化项目电厂二期(21000mw)工程、国电克拉玛依发电有限公司2350mw超临界热电联产机组、神华准东五彩湾2350mw热电项目工程共25个火电项目，已经中标8个火电工程。中标大唐定边风电厂张家山风场一期工程/49.5mw[]华能陕西发电有限公司靖边风电场一期(49.5mw)工程等两个风电项目。省公司输变电工程共投四批，中标27个工程。第五批待投。特别值得庆的是，在集团公司的大力支持下，公司通过不懈的努力，实现了1000mw机组工程监理零的突破，多年的终于变为现实。陕西府谷清水川煤电一体化项目电厂二期(21000mw)工程的中标，标志着公司监理业务水平上了一个新台阶，为公司今后承接大容量、高参数的机组奠定了坚实的基础。为企业做大做强和持续发展迈出了新的步伐。

## (三)、履行顺利准时，经营收入再创新高。

至11月底，在建和新开工监理项目共有93个，其中火电工程有39个，送变电工程约50个(其中国外1个)、风电工程4个。其中2600mw项目5个(宝二，秦岭，榆横，彬长，神东电塔)□ 2300mw的项目11个(华电昌吉电厂，鲁能和丰电厂，内蒙京泰电厂，，鸿雁池电厂，内蒙乌斯太电厂，内蒙准能研电电厂，黄陵矿业电厂，神华郭家湾电厂，大唐灞桥电厂，国电克拉玛电厂，准东五彩湾电厂)□ 200mw及以下工程23个。各项目监理工作总体进展顺利。合同履行准时。本年累计新签合同23份，合同金额共计近6000 万元，创历史新高。

公司计划完成经营额5800万元，至11月底已完成5163.55万元，完成年计划5800万元的89%。截止11月底上缴管理费819.4万元，完成年计划980万元的83.6%。实现利润总额73.85万元。监理公司年度工作总结(四)、内部管理日趋完善，精细化程度逐步提高。

1、启动三年发展的编制工作， 监理公司把三年规划的编制工作上升到集团公司总体发展的战略高度， 从公司基本、面临形势、规划思路和目标、战略重点及步骤、保障等诸方面，全盘规划，突出引领，为奠定监理公司科学发展，和谐发展、跨越发展的大好局面提供了新依据。

2、管理体系方面：由质技部牵头负责，先后对宝热电、秦岭等工程的监理规划、监理月报、台帐等进行审核，并督促其按照管理体系程序要求进行整改，有些项目，由公司本部直接派人协助，既有力地推动了这一方面的工作，同时也加强了本部和现场的沟通，便于发现问题，，保证了公司管理体系的运作顺畅。

3、经营管理方面：根据多年积累的管理数据，年初制定了各项目部经营制，下达了费用控制指标，做到成本精细化管理，费用开支从严控制，并按进行分析。监理费用方面要求总监按照合同尽快回收监理费，各项目基本做到全年监理费按期收回，对于已完工程尚未收回的监理费落实到人，并督促其

尽快收回，目前公司资金运常。针对公司员工人数增长快的实际，在加大市场开发力度的前提下，坚持开源与节流并重的理念，坚持办一切事。经全体员工共同努力，已全面接近完成全年的各项经营管理指标。

#### 4、财务管理方面：

(1)、按照集团公司对监理项目进行整合的思路，将管理公司账务和监理公司账务进行整合：确认了监理公司收益上交方案，准备按照上交方案要求，已将物业公司所有账务并入监理公司帐套。

( )。使相关项目过渡平稳，工作衔接。为公司平稳发展提供了强有力的财务保障。

#### 5、人力资源管理方面：

截至目前，监理公司设有国内在建、新建火电项目监理部40个、风电项目监理部3个、送变电项目监理部20余个、国外工程项目部1个。监理公司在岗员工共计627人，其中正式在册员工69人，人事代理74人，员工484人。在人员入口，严格按照《劳动法》进行人员聘用，截至目前共签订聘用合同132份(其中新进人员67人，调动人员65人)，工作155份(其中新进人员58人，调动人员97人)，共签订合同287份。在员工管理方面。建章立制，规范管理□xx年新建员工清册、离职员工台帐、新进员工回访台帐、劳动合同台帐等台帐20余个。并定期对在册正式职工及人事代理职工进行绩效考核，今年10月开始，每个月进行绩效打分，进行总的和综合测评。绩效考核结果与绩效工资挂钩，通过绩效考核及时掌握员工工作效果、成绩，真正起到激励作用。

在教育方面□xx年办理注册监理师延续注册23人，初始注册3人，2人，变更曾报第二2人；办理注册安全师初始注册4人，继续教育1人；注册造价师继续教育：4人。组织注册类报名：

注册监理工程师：7人，注册造价师：6人，一级建造师14人；安全师：12人。成功申报中电建协行业总监理工程师6人，行业监理工程师14人□xx年中电建协行业资格证书换证工作是重点工作之一，换证申报总监理工程师48人，行业监理工程师99人，监理员4人。

6、综合管理方面：@@@@@

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇五

喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，即将迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，在公司强大实力的支持下，在公司领导的指导和帮助下与公司各部门紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，全体同仁共同努力下，全年完成销售任务。为20xx年更好的展开工作，温故知新、总结经验教训，现将20xx年工作总结及20xx年工作计划如下。

一、 根据外销部门工作方向，经精心筛选□20xx年度成功开发

了中宏企业旗下的河北鸿川房地产开发有限公司、河北德鸿房地产开发有限公司、以及河北燕赵集团、河北国华房地产、河北高远房地产、石家庄远信市政、中国太平洋建设集团正定新区项目、恒山建设张家口沽源项目等一批具有影响力的新客户，并顺延维护了公路养护中心、嘉实房地产、君和房地产、德州公路、河北建设集团、等一批老客户。除德州公路、养护中心以外，大部分客户回款、采购量、利润比较理想。

二、 核心的业务是销售，销售的核心是回款。这是制约公司发展

乃至生死存亡的一大诟病。德州公路是典型的一个钱办十个事，事先以小量、多次、关系取得信任，五月份用预付30万

元订金签下130万元钢材，其余货款分多次六个月之久还清，至今仍未核算利息，实属失察。今后对此类客户倍加小心。石家庄市交通局公路管理处养护管理中心可以说是公司重量级老客户了，四月份预付100万元签下240万元合同至昨天刚刚还请货款，其资金来源全部是交通局，资金状况很难预料。

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察（公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等）、交货中必观察（订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等）交货后必监察（决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行手段等）直至所有货款、利息到账的一系列制度。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。 以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

一、 敬业： 工作要想有所成就。

首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的'工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

二、 积极： 不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。

对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、 耐心： 在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困

难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要

分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、 乐观： 在日常工作中，要乐观向上，不断进取。

发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。五、 归零思想： 在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

六、 学习： 在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学

习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、 诚实： 作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要

诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、 勇敢： 作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜

的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自已的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

九、 自信： 作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自

信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。

第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购

条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

十、证实自我价值：要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我

## 企业通勤工作总结 企业工作总结篇六

准确的统计信息是领导正确决策的基础，没有准确的统计数据，就无法准确反映企业经济运行情况及存在的问题，也就无法对经济形势做出正确的判断和决策。近年来，公司的领导高度重视统计工作，人员、经费落实情况好，部门配合顺畅有序，善始善终安排好统计的各项工作，公司的统计工作水平得到显著提高。

公司领导高度重视，统计工作逐步完善。近年来，公司领导高度重视统计工作，在统计体制改革、人员力量配备、经费保障等方面采取了很多措施，增加了统计工作人员，健全完善了统计工作体系，进一步夯实了统计基础建设，确保统计数据源头工作质量。

、扎实做好统计基层基础工作。近年来，围绕“人员专职化、台账规范化、管理制度化、调查法制化、手段现代化、经费有保障”的“五化一有”目标，进一步完善统计工作制度，夯实基层基础工作。统计工作部门具备独立的办公场所，同时配备了微机、打印机、办公桌椅等，确保统计工作的顺利进行。建立统计工作管理制度和统计人员管理制度，包括综合统计管理制度；建立原始记录和统计台帐、统计报表管理制度；建立数据管理制度和数据质量检查、控制制度；建立统计资料归档及保密制度；建立企业各级专兼职统计、记录人员的岗位责任制等。

、按时完成统计工作，为公司领导经营决策提供准确依据。

我们严格执行国家统计报表制度，认真做好各项年定报的贯彻落实。统计人员认真学习《统计法》和统计报表有关规章制度，虚心向统计局有关领导专家学习，积极采用科学的统计方法，系统地调查研究，对待每一个统计数字和统计调查分析，都一丝不苟，严肃认真，确保统计数据的质量，及时收集、掌握重要经济指标，通过静态和动态、纵向和横向的比较分析，充分了解公司的经济运行态势，提高统计分析水平，从而为促进公司经营管理目标的实现和公司领导经营决策、促进经济发展提供科学依据。