

2023年人员调查报告(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

企业公司工作总结篇一

级：XXXX

学生姓名□XXXX

学号□XXXXXX

指导教师□XXXX

完成时间□XXXXXX

时间飞逝，二个月的实习期就这样过去了，是时候总结我在实习期间中所获得的知识，分享我在实习中得到的实战经验了，还有我在实习期间所面临的各种困难和解决困难的方法，这都将是我人生中的一次辉煌的旅程。

- 1、了解室内装潢设计在xx的市场现状及前景。
- 2、进一步掌握ps,3dmax,cad等设计软件的运用，了解家装材料及施工工艺。
- 3、尝试把学校里学习的室内设计相关理论运用到实习过程中。
- 4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

xx有限责任公司创立于1997年，是一家集家居设计装饰、工装设计装璜、绿化园艺工程、家居产品设计生产、装饰科研于一体的大型装饰企业。以其富于现代气息的设计理念，高水准的施工质量闻名千里，成为中国装饰行业品牌500强企业，品牌价值13.68亿。元洲以“全案设计-全优施工-全面产品-全程服务”为经营服务宗旨，以“家品质，居舒适”为消费体验理念，专注于为消费者提供贯穿“设计-施工-产品-服务”的高品质家居环境整体解决方案。

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

(1) 平面图，常用比例1：50，1：100；

(2) 室内立面展开图，常用比例1：20，1：50；

(3) 平顶图或仰视图，常用比例1：50，1：100；

(4) 室内透视图；

(5) 室内装饰材料实样版面；

(6) 设计意图说明和造价概算；

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，赵师傅给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软

件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

通过这次为时2个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为曾经成为他们中的一员而感到自豪，结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质。

(1)有全面的综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。

(2)有敏锐的洞察力：对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。

(3)细致入微的追求：室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

(4)有很强的表现能力及丰富的表现手段：设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

(5)要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

(6)重视概念设计，风格定位：概念设计是对项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固

定的风格，但可以形成固定的思路。

(7)对陈设品的认识修养与运用能力：对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

(8)好的人际交往与社交能力：设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品，

很多事由业主说了算!与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

(9)重视对市场的调查：在市场调查的基础上对在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如：流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

(10)形成自己的风格：作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕，

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

这是在校期间第一次实习，因此我很珍惜这次机会，在这个过程中，也学到很多本领，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中，起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针激励着我前进。

企业公司工作总结篇二

20xx年，在上级工会和工厂党委的正确领导下，遵循“促进企业发展，维护职工权益”的工作原则，开展了卓有成效的工会工作和活动，紧密围绕企业大局，认真履行工会职责，为促进工厂经济建设，维护职工合法权益，提高职工素质，实现职工队伍稳定，繁荣企业文化，推动企业协调持续发展做出了工会组织应有的贡献。

20xx年工作的简要总结

针对实现全年经营目标，公司工会在职工中开展了“立足岗位奉献，实现自立建功”主题竞赛活动。充分运用“专项竞赛、攻关竞赛、“五小”竞赛、创记录竞赛、班组创优竞赛“五大竞赛载体，围绕、航天三菱周转架生产制造、9号产品装配试验、40号、5号产品关键工序加工□xxxxxxxxx攻关等项目组织开展了多种形式的竞赛活动，为公司上半年生产经营任务完成做出了实实在在的贡献。全年各种攻关立项77项，完成49项，其中17项获公司技术攻关优秀成果奖。涌现出了岗位创优团队13个，有47名创生产、承揽、销售新记录职工获岗位创优能手称号。深入开展了“安康杯”和“安全哨兵”活动，组织了“安全哨兵”活动互检交流，6名哨长、18名哨兵获最佳哨长和星级哨兵荣誉称号。组织公司56人职工参加了沈阳市职工职业技能大赛，经过层层选拔考试，12名获优秀选手以上荣誉称号，先进典型的培养选树工作也取得了新进展，“五一”前夕，两名职工喜获沈阳市“五一劳动奖章”荣誉称号。

年初，进行了职工代表的增补选工作，健全了公司两级职工代表队伍。举办了两次职工代表培训会，组织了以“怎样当好职工代表”为内容的经验交流，对职工代表的综合素质的提高和作用发挥起到了促进作用。职代会召开前，开展了职工提案征集活动，共征集各种提案、议案108份，9项提案被

评为大会最佳提案，六个单位被评为提案优秀组织单位。发挥民主管理、民主监督作用，对上半年的主辅分离工作实施了全过程的监督保证，在推进公司改革中切实维护了职工合法权益。

认真履行协调劳动关系“第一知情人、第一报告人”的职责，充分发挥了劳动争议调解中的“第一道防线”作用，针对职工由于对续签劳动合同中的劳资纠纷和公司出台的有关政策暂不理解，出现部分集体上访等现象，各级工会组织积极做好与行政沟通和职工的疏导工作，使上述问题得以较好地解决，在切实维护职工利益的同时，维护了企业安定团结，为构建和谐劳动关系做出了工会组织应有的贡献。

在公司调整重组过程中，充分发挥职代会作用，召开了一届十二次职工代表大会，审议讨论了《公司调整重组实施方案》，审议通过了《职工安置方案》，充分发挥工会组织的桥梁纽带作用，积极引导职工支持调整重组，参与调整重组，保证了公司调整重组工作的顺利实施，切实维护了职工的合法权益。

本着为职工办实事、做好事、解难事的原则□20xx年春节期间组织了以“心系职工情，温暖送到家”为主题的送温暖活动，按照面向全公司广大职工群体，面向先进模范人物，面向困难职工群体的精神，走访困难职工、困难老劳模、困难党员及春节期间住院职工278人次，共支出慰问金10万余元。继续开展“关爱高温岗位”暑期专项慰问活动，为在高温工作的职工送去了降温食品、物品和饮水机、电风扇等降温设施。开展了20xx年度“爱心助学”活动，为考入大学的困难职工子女发放了助学金。拿出14640元，为公司732名女职工办理了女性大病安康保险，按照工会专项慰问规定，上半年拿出22500元，专项慰问了本人结婚、直系亲属去世等职工59人次，出资为13名荣获市级以上劳动模范和22名市级特困职工办理了职工医疗综合互助保险。各基层工会组织也从维护职工权益的高度，主动为职工排忧解难，据不完全统计，各分

会上半年为职工办实事、做好事、解难事达230余件。

继续强化了职工文化阵地建设，新建职工活动室三个，职工书屋两个，并为各职工书屋和活动阵地配备了装饰艺术品。投资改建军品乒乓球场地和工模具厂乒乓球室，分别铺设了木制地板和塑胶地板，为压力容器公司和动力厂更新改造了篮球场设施，使职工文化活动条件得到了较大的改观。各文化活动协会发挥了新体制的优势，积极开展了多种形式的文化活动，乒乓球协会举办了庆祝一一一厂成立60周年职工乒乓球赛，羽毛球协会对新入会会员进行了示范教学培训，举办了羽毛球团体赛，集邮协会在公司成立60周年之际，为职工制作发放了辉煌60周年纪念邮封，书法美术协会举办了庆七一职工书法美术作品展，跳绳协会请跳绳教练每周两次对会员进行培训教学，摄影协会举办了庆祝一一一厂成立60周年职工摄影展，组织了公司庆祝建党90周年文艺演出，承办了第五届“东塔杯”职工扑克大赛，起到了用活动点燃职工工作热情，凝聚工会组织力量的作用。今年的职工摄影展作品数量、水平、规模都大大超过往年，其中有十余幅作品被选入辽宁省和沈阳市摄影展，并获得二等奖和优秀作品奖，组织器乐组合参加沈阳市中省直企业工委和科工集团庆祝建党成立90周年演出，受到普遍好评，第五届“东塔杯”职工扑克大赛是历史上参赛单位最多的一届，并被大东区确定为品牌活动。

继续推进了基层公司工会主席直选工作，在市场部、机加车间、特飞所实行了直选工作，进一步健全了以评论员队伍为基本形式的评价机制，聘请了第三批工会评论员，共召开评论员会议3次，组织评论员参加工会大型活动3次，评论员共提出建议和评价意见28条，15条被采纳到工会工作安排和活动策划中去，有力地促进了工会工作的开展。在工会组织和职工中深入开展了创先争优活动，坚持以创建先进分支会为载体，涌现出先进分支会19个，20名工会干部受到公司工会表奖。立足本职，“创先进，争优秀”的积极性，已成为基层工会组织和职工的自觉行动。坚持了工会干部培训工作，

以提升工会干部的奉献精神和能力素质为培训主要内容，通过专项培训、以会代训、走出去、请进来等多种形式和途径，使各级工会干部责任意识，服务意识和理论水平、业务能力都有明显提升。

在肯定成绩的同时，我们必须清醒认识到，面对公司改革调整的严峻形势，我们的思想和工作还有很多不适应和不到位的地方。一是在深化改革和劳动关系发生深刻变化的情况下，服务职工的措施没有跟上，虽然做了大量的努力和工作，但跟职工的实际需求还有很大差距。二是按照工会维权观的要求，维权体系建设，维权机制运行还不够完善，某些方面的维护效果还不够明显。三是面对企业发展的新要求和职工群众的新期待，工会的工作方式、，特别是一些传统的活动形式（如评比、民主评议干部等形式十几年不变）必须创新。四是工会干部的思想观念、行为方式、工作作风函待改进。只有认清工作主要矛盾，解决工会自身存在的问题，才能促进工会事业的前进与发展。

指导思想：以助推企业发展为中心，以发展和谐劳动关系为主线，以提升维护和服务职能为重点，以突出特点的活动为载体，以增强自身活力为保障，转变观念，主动作为，充分发挥工人阶级主力军和工会桥梁纽带作用，保护好、调动好、发挥好职工群众的积极性和创造性，为促进企业生产经营任务完成和实现科学发展做出新贡献。

初步设想：以魏院长、于书记等领导到厂讲话精神为指导，按照省市国防工会和院工会和厂党委要求，做好四项工作，实现三个突破，打造四个品牌。实现“学习型、服务型、创新型”工会转型，努力把工会建设成为组织健全、维权到位、工作活跃、作用明显、群众信赖的职工之家。

四项工作：

一、主动融入中心，努力创新创效，为完成生产经营任务建

功立业

继续开展劳动竞赛和职工经济技术创新工程活动，促进企业生产经营目标完成；深化“安康杯”竞赛和“安全哨兵”活动，促进公司安全生产目标实现；以班组建设为重点，推进公司基础管理水平提升；以“导师带徒”活动为重点，促进职工技术、技能的提高。大力弘扬劳模精神，充分发挥先进典型引领示范作用，打造企业员工的领军团队。

二、推动调整重组，维护职工权益，积极构建和谐劳动关系

充分发挥职代会作用，推进公司科学决策和民主管理；着力提高集体合同履行质量，加大依法维权工作力度；以协调劳动关系为主线，切实做好劳动争议调解工作；充分发挥工会的民主监督作用，深化民主评议干部和厂务公开工作。

三、真心关爱职工，真诚服务职工，增强工会组织的向心力和凝聚力

强化服务职工理念，坚持为职工办实事，做好事，解难事；深化帮扶工作，注重提高帮扶实效；创新职工文化活动形式，推进职工文化活动水平和质量的提高。

四、加强自身建设，自觉创先争优，不断提高工会组织的履职能力

继续加强工会干部培训工作，努力提高工会干部理论和业务能力；要继续完善工会评价机制建设，实现评价机制建设向基层工会的逐步拓展；完善工会量化考核机制，建立健全科学规范的工会工作考核体系；继续推进基层工会主席直选工作，逐步实现基层工会主席直选全覆盖；召开新一届会员代表大会，全面创新公司工会工作。

三个突破：

一是以协调劳动关系为主线，充分发挥工会维护职能，实现公司民主管理工作新突破。二是以激发职工创新意识，促进企业自主创新力提高为重点，实现工会劳动竞赛活动形式和效果的新突破。三是为了让职工满意为目标，继续确立和完善服务职工理念，实现工作作风和工作方法的新突破。

企业公司工作总结篇三

20xx年我又有了新的开始新的挑战□20xx年年初企业（公司）开会决定将我从办公室职位调到营销部做内勤。经过一年的办公室工作，已经熟悉了自己岗位工作的重要点，对办公室工作已经游刃有余，正准备新年新开始创工作最佳绩的时候，接到本样的通知，要到完全不了解的岗位上去，对我也是一种考验，当我接到本个通知的时候，心情一落千丈。经过激烈的思想斗争，我毅然决定自信的面对新的挑战。从陌生到熟悉从不懂到了解，经过一年的艰苦的磨练，使我对销售内勤职位有了深入的认识。现在把我一年来的工作情形简要总结如下：

作为企业（公司）的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机客户材料、竞争对手信息、产品信息等的搜索、整理、备案、反馈为销售部业务人员做好保证。在一些文件的整理、买卖合同的签署、招投标文件的编辑、用户的回款进度等等都是一些有益的决策文件，面对本些繁琐的日常事务，要有头有尾，自身增强协调工作意识，本一年来基本上做到了事事有着落。

刚开始接受销售内勤本项工作的时候，一时转变不过来角色，还一直处理着办公室事物，接受领导交办的一些事。因为没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过领导批评指导，经过自己内心思想斗争，认识到本是我一个新的挑战也是我提升自己的一个平台，我必须努力努力再努力的

去适应，去做好本个工作，珍惜本次的学习机会。

因本，我通过上、书籍和各类文件材料搜索一些销售内勤工作内容和职责等等。与此同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对销售内勤工作，能够提前思考，对有关工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

另外，我还着力从工作及现实生活中汲取营养，依照上说的一些技能再联系企业（公司）实际情形完成信息搜索、客户材料登记、合同、标书的编辑等工作，逐渐提升自身能力。

为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

1、信息搜索方面，每天坚持上午和下午下班前上搜索有关产品信息，进行汇总分类，有利可执行信息适时反馈业务人员，以开发新客户做基础。

2、客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈；有关产品材料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3、合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格依照制度规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保企业（公司）利益；了解合同概况准备好有关材料，跟踪物流情形，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。监督并督促业务员企业（公司）货款回笼情形，确保资金安全。对每月销售情形做出统计，以便统筹安排生产，确保本年度销售计划指标的完成。

4、记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5、准客户、加盟商、代理商、供应商的信息整理、备案；客户投诉、意见及建议的记录、反馈、协商、解决；营销、生产、技术、财务等有关部门的协作，确保产销衔接顺畅。企业（公司）与企业（公司）、企业（公司）与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之间强化沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，逐渐摸索，掌握方法，提升工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，逐渐提升自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，主动想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守企业（公司）规章制度，严格要求自己。以不求有功、可是求无过信念，来对待所有事情。

1、在本职工作中还不够仔细负责，岗位意识还有待更加深入提升。不能严格要求自己，工作上存在自身放松的情形。因为销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在本方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗少一些重要事情，对自身管理方面做的不到位。

2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情形，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。销售内勤的工作是相对简单可是又繁多的工作，本就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在本方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事

草率、做事不够谨慎考虑不周全的情形。

1、从今往后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提升自身的工作水准。

2、必须提升工作质量，要具备强烈的事业心、非常的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自身反省（市）。

企业公司工作总结篇四

我于20xx年xx月份任职于xx企业（公司），在任职期间，我非常感谢企业（公司）领导及各位同事的支持与扶助。在企业（公司）领导和各位同事的支持与扶助下，我很快融入了我们本个集体当中，成为本大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重要的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现在把上半年的工作总结如下：

作为xx企业（公司）的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户材料的收集，为销售部业务人员做好保证。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需材料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对本些繁琐的日常事务，要有头有尾，自身增强协调工作意识，本半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期分期买卖合同与此同时，对于我来说可以说是游刃有余。可是是在填写的数据和内容与此同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给企业（公司）带来巨大的损失，在搜集用户材料时也

比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期付款同样，在填写的数据和内容与此同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。可是在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款材料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款材料、福田企业（公司）存档、我企业（公司）存档材料。本些程序是很重要的，如果不公证。银行不给贷款。本些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我企业（公司）在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的少洞，我相信随着银行按揭贷款的逐渐深入，我将做得更好、更完善。（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，本是我个人的想法。）

作为xx企业（公司）的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否适时，关系到企业（公司）的资金周转以及企业（公司）的经济效益，我们要适时了解购机用户的工程进度，从而加强催款力度，以免给企业（公司）造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到适时、准确，使企业（公司）领导依照本表针对不同的客户做出相应的对策，本样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，可是也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款本方面有些不协调，也许是刚刚接触本方面的业务；第二，强化自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹计划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

企业公司工作总结篇五

一、贯彻“三个原则”，确保团干部热心共青团事业又适合

做团工作，把好团干部入口关。一是贯彻解放思想、更新观念的原则。坚持团委参与考察，站在全团工作发展的角度提出参考意见，坚决打了破论资排辈、求全责备、平衡照顾等陈旧观念的束缚，防止和克服了凭个人好恶、得失和恩怨选拔团干部，或者以人划线、以地域划线等错误倾向，大胆启用政治素质高、知识能力强的青年人才到共青团干部岗位上来锻炼。二是贯彻德才兼备、选贤任能的原则。

这既是我们党培养选拔年轻干部一贯坚持的原则，也是共青团组织培养和选拔优秀团干部必须坚持的原则。共青团干部应是广大团员青年中的先进分子，要集德才、贤能于一身，具备良好的理论素质、思想品德、知识才能，在实践中全面贯彻党路线、方针、政策。三是选拔和任用团干部贯彻走群众路线的原则。共青团是联系广大青年的桥梁和纽带。在选用团干部上，积极探索竞选、民主推荐等方式，紧紧依靠广大青年，不断拓宽广大青年参与的范围和程度，广泛听取他们的意见，把青年拥护不拥护、赞成不赞成作为选拔团干部的重要依据。此外，坚持征求除青年以外的职工群众的意见，并从实际出发，认真把握群众的参与度，使选拔的团干部具有较好的群众基础。

二、坚持“两个服务”，确立团干部正确的工作指导思想，培养团干部良好的大局意识和全局观念。“两个服务”就是服务企业生产经营、服务青年成长成才。这既是企业共青团组织的根本职责，是各级团组织思考、安排工作的出发点和落脚点，也是各级团干部站在公司及本单位全局解决团工作针对性、有效性的根本要求。近几年来，公司团委通过培交流、研讨、个别指导等活动、利用一切可以利用的途径和方法，定期回顾、总结各项具体工作和活动，研究团工作的符合性问题，把团的工作导入pdca循环，形成工作闭环，坚持重点问题重点研究，启发团干部“既埋头拉车，又抬头看路”，努力培养团干部尤其是直属团总支支部书记总体工作的战略思维能力和具体工作的战术推动能力，确立“做正确的事和正确的做事”的团工作思路与方法，收到了显著成效，

促进了团干部综合素质的迅速提高。

三、注重“四个加强”，使团干部在团的岗位上得到锻炼和提高，在推动团工作不断进步的同时，努力把团干部培养成为“复合型”人才。第一、加强团干部培训的力度。公司团委在坚持办班、定期组织团干部学习的基础上，以观看“海尔经验”光盘，学习wto相关知识、现代企业运作、管理知识，举办各类、各层次知识竞赛，进行个人才华展示等方式来拓宽团干部的知识面，活跃团干部思维。与此同时，团委还采取送（集团）公司、四川省团校培训，坚持每年选派部分团干部到外地知名企业参观、考察、学习，引导部分团干部做好兼职工作，经常分批组织团干部参加多内容、多形式的非团学习班、培训班等各种方式、途径加强团干部素质教育，促使他们成为“复合型”人才。

第二、加强团干部道德品质和作风建设。首先大力加强团干部思想教育，广泛开展“四个正确对待”学习讨论活动，使他们牢记党的宗旨，竭诚为青年服务，坚持走群众路线，深入基层，了解、帮助、关心广大团员青年；其次注重求真务实、团结拼搏精神的发扬，要求团干部在共青团岗位上始终如一的多干事、干好事、干实事；第三是带领团干部勤俭办事，绝不因为共青团是“清”就放松警惕，放松对自己的要求，而是努力提高勤俭办事的自觉性，清正廉洁，一身正气，不断强大自己的人格力量，为青年树立先进楷模。

第三、加强团干队伍建设的相关制度的建设和落实。公司共青团系统认真落实各级团组织班子《学习制度》，注重学习效果；坚持贯彻民主集中制原则，落实《团委会议事规则》、《团委民主生活会制度》；根据工作阶段性需要不定期召开团委会，研讨共青团工作的新形势、新特点、新思路、新方法；坚持《团干部业务、业绩考评制度》，在进行业务知识考试的同时，定期与公司党委组织部及各单位党组织交换团干部的学习、工作情况，进一步加大了团干部的协管力度；实施《共青团后备干部制度》，坚持德才兼备和择优选拔的

原则和“政治坚定、作风扎实、能力过硬”的总体要求，按照团员青年推荐、组织提名、党政工团联合考察、党组织审定的程序，积极、稳妥的建立公司共青团后备干部队伍，为共青团事业及时补充新鲜血液提供了重要保证。

企业公司工作总结篇六

按照金融业务网点转型工作的整体要求，在各级领导的支持下，我积极推进各项工作，规范了营业网点功能分区，改革业务流程和服务流程，落实精细化运营管理模式等，转型网点的业务发展有了新的改观，总结整个推进过程，不足之处，请批评指正。

1、厅堂功能分区

网点厅堂物理功能分区指根据客户在营业厅办理不同业务的种类，将营业厅设置成不同的物理区域，包括咨询引导区域、现金和非现金服务区、客户等候区、自助服务区、客户体验服务区、理财服务区、贵宾室区域，网点物理功能分区的目的：

(1)、提高服务效率，促使客户得到对应的分流，从而达到减轻前台压力，提高办理业务速度的目的。

(2)提升转介效率，充分挖掘客户的需求，用专业的理财等服务，提高客户满意度。

(3)明确各区域职能

2、服务营销氛围营造和客户厅堂服务感受提升

如前进所可以在现有的基础上在门口东侧的墙打造客户第一触点。良好触点的打造，是成功“俘获”客户的第一步也是客户厅堂服务感受提升的关键点。

3、厅堂管理模式与各岗位服务规范

大堂内无大堂经理或理财经理兼任大堂会秩序混乱导致客户体验差，柜面秩序混乱给柜员增大压力，自助区秩序混乱，机器设备故障多。要怎么解决?唯有明确各岗位服务规范与联动服务营销体系的建立相结合。大堂经理要进行客户引导的同时要对客户进行识别与分流，简单产品销售宣传和转介；柜员要进行业务办理的同时进行简单产品转介和中高端客户发掘和输送；理财经理要进行中端客户管理、现场销售促成、客户二次销售、存量客户的激发；支局长要进行高端客户管理、参与对客户交叉销售而且要充当团队内部教练。

4、客户分层梳理与关系管理建立

客户分层梳理要根据不同的分层目标按客户特征对贵宾客户进行细分：客户基本特征，客户资产特征，客户购买行为和产品特征，客户服务需求。

客户关系管理的建立，首先进行客户开发如区域外拓营销、客户推荐客户、邮务类客户开发等，其次要系统筛选客户和不断扩充客户信息，再次要建立起客户维护的标准流程，把维护工作分解到责任人并进行检查与跟踪。

5、营销工具与表格的使用和网点营销管理细化

销售产品业绩看板在营销中起到很大作用因为文字不如图表而图表不如视频直观更能引起客户的认同。通过不同岗位的表格会发现不同的问题，也会让管理更加精准以实现管理细化。

6、各类产品营销话术及技巧

(一)基金、理财业务

1、只要来办业务，取工资、存款都要讲定投。

2、谈论“物价上涨”

您有没有感觉现在物价上涨的太快，钱变得越来越不值钱了，过去的五年的十万元只相当于现在的五万了，（举例）那就意味着您的财富缩水的百分之五十，现在抵御通货膨胀最好的手段就是基金定投！

3、以后想孩子出国留学、做养老金、房子首付，定投是非常好的投资方式。

小投入大产出，定时定额自动投资，聚沙成塔、复利是人类第七大奇迹，（业绩看板）

4、退休计划

（二）保险业务

1、保险不办

您说的对，这就是保险，您说的肯定是传统保险，是保健康和意外的。这是银行销售的保险，是分红型保险。既有固定收益，又有红利分配，还有保险保障功能。传统保险保的是人，分红型保险保的是咱家的钱和人；让现有的钱不缩水、不贬值，持有到期本金绝对安全，同时还有一份意外保障。

保险是现代家庭理财不可或缺的一部分，您说对吧，可以攒下孩子教育金或自己的养老金等。

2、已经买过了

哦，您太有理财、保险意识啦，真让人佩服！

您现在还可以把手上这笔不急用的钱再办理这种保值增值，

不让您的钱贬值的保险理财，让您的家庭财富坐享鸿利，稳如泰山！

3、回家商量商量

您来存钱肯定是您当家，还要商量吗？不用商量，家人夸您会理财

您家真是个好家庭啊买保险是大事，当然要商量

利用犹豫期和礼品

自己当养老，孩子当储蓄

4、时间太长啦

存钱也得一年一年存，小钱存进去，大钱拿出来。

三年保值，六年创富，时间一点都不长。而且现在无风险理财产品都是时间越长，收益越高。稳赚不赔，复利计息的分红方式，办的人可多了。

5、红利不确定

银行的利息是相对固定，调息时或涨或降，这款理财保险的分红也一样，每年分红是不确定的，但请您放心的是，这款产品有固定收益，每万元是xxx元(年龄不同会略有差异)，年年有分红，复利计息。一定不会让您失望的！

邮政储蓄代理保险已经十多年了，一直信誉特别好，这款产品是我们自己的产品，收益一定也不错！

6、没钱

您说没钱，您说的是大钱，我说的是小钱，是您用不着的闲

钱。

您真会开玩笑，现在谁家没有十万、八万的，再说也不是让您把所有的钱都放上，一万、两万不嫌多，三千、五千不嫌少！

7、保险的投资收益太低啦

您要是追求高收益、高回报的投资方式，首先要看您的风险承受能力是否适合这一类投资方式，千万不能因为高收益的诱惑把自己陷入到自己承担不了的风险中去。保险的收益肯定不如股票、基金或者放债这一类投资高，但保险与那些投资方式比较的优势是在于资金的安全性，只要您持有保险到期，本金安全绝对有保证，更适合那些对资金安全性要求高的人群或者一个本金绝对不容有失的理财目标或计划。一个人或一个家庭的财富应该分散投资在各种理财工具中，部分投股票，部分买基金，部分买理财产品，部分买保险，这样就不会因为突发的事件或风险而手足无措。您想想，在您或您的家庭遇到风险或危机的时候，谁能做到“雪中送炭”哪，除了保险，很多都靠不住。

8、我自己已经商，已经给孩子留了一大笔钱。不需要保险这种理财方式。

如果您现在预备的仅仅是一笔钱或投资，您更需要用保险这种方式能把钱留给下一代。

保险法规定，保险的受益权要高于债权和继承权，只要投保资金的来源合法正当，保险的受益权就高于债权和继承权利，您为孩子准备的钱不会受到您生意好坏的任何影响，这样才能确保为孩子准备的钱能真正的到孩子的手里。

沟通技巧一：亲和力

1) 声调2) 音量3) 语气4) 语速5) 笑声

沟通技巧二：学会提问

四层提问法

1) 请示层提问

2) 信息层问题

3) 问题层提问

4) 解决问题层提问

沟通技巧三：懂得倾听

倾听的层次

1) 表层意思

2) 听话听音

3) 听话听道

倾听的四个技巧

1、回应技巧

2、确认技巧

3、澄清技巧

4、记录技巧

沟通技巧四：占据主动权，引导客户的思想

1、引导的第一层含义——由此及彼

2、引导的第二层含义——扬长避短

沟通技巧五：换位思考

沟通技巧六：赞美

电话中赞美客户

1) 直接赞美

2) 比较赞美

3) 感觉赞美

8、网点营销目标的分解与执行规划

支局所通过年度计划表把任务分解到每季度每月再从每月计划表分解到每周、每日应该做什么事情来支撑各个目标的达成。金融行业也有淡旺季，在旺季不能放松而且要增加挑战性指标来缓解淡季时的压力。当将整体目标划分为一个个细化的目标并制定行动计划后，接下来只要用管理制度去控管、检核目标的执行过程。

9、网点会议管理流程导入

网点支行长的日常管理工作从重点抓好晨会夕会一日三巡两示范开始。晨会：激发团队工作状态和明确各岗位当日销售目标；夕会：检视目标达成和通过案例分析等形式辅导员工能力提升；一日三巡：“第一巡”检查各岗位员工的工作准备情况；“第二巡”检查员工的工作进展并提供必要的辅导，“第三巡”检查员工的当日销售目标达成情况并为夕会中的讨论重点进行准备；两示范：每天上下午各一次为相关岗位提供示范辅导。

不仅如此按需要要进行周会和月度分析会，实现有效管理，促进沟通与协作，提高各岗位工作效率，追踪工作进度，集思广益，提出改进型的工作方案。

10、网点人员辅导

网点人员辅导要先鼓励员工后让员工发现自己的问题，再试着让员工拿出解决的办法，跟踪整改情况。

1、晨会导入

晨会成功的导入有效的推进了网点人员间的合作也提高了员工对待工作的热情，同时提升了员工的专业能力。

2、厅堂联动营销

通过厅堂的联动营销创造了更多的营销机会也提高了营业所的整体业绩，客户更加体会到了我们优质的服务认可了我们的专业能力。

3、营销氛围提升

通过营销氛围的提升大大的增加了营销的成功率。

4、客户梳理及建档

通过对客户梳理及建档，真正从客户的需求为切入点展开营销并增加了客户量的积累提升了客户质量和客户的忠诚度。

5、夕会制度建立

通过夕会制度的建立及时的发现问题并解决问题提高了支局长对营业所的管理能力，也提高了员工的综合素质。

6、观念的转变

以客户的需求为导向，我们不是在营销我们的产品而是在给客户提供专业的服务和适合客户的理财方案。

通过两周来的工作和学习，我意识到转型工作真不是短期能够达到目的的，首先，作为转型大使越来越感觉到自身能力需要快速的提高，其次，转型大使最核心的任务是用转型工具来帮助广大员工转变工作方式和理念。但思想的破撞需要勇气和掌声，习惯的改变需要引导和规范，转型的成功更需要不懈的努力和支持。

邮政金融业务的转型发展将以邮政的现有优势资源入手，“扬长避短”，发挥邮政金融的特色，通过四大经营理念的转型，即从经营产品到经营客户转变，从经营结果到经营队伍转变，从经营网点到经营区域转变，从经营金融客户资源到整合经营邮政各条线客户资源转变，走有邮政特色的金融业务转型之路。我坚信转型工作一定会取得成功同时也坚信邮政的明天会更加辉煌。

企业公司工作总结篇七

我公司是一家集木制玩具工艺品设计开发、生产经营为一体的外向型私营企业，公司资产 万元、员工近 名，各种机器设备 余台（套）。公司生产的木制玩具工艺品品种繁多，有大系列 多个品种。产品制作精美，集知识性、趣味性、装饰性于一体；畅销美国、欧洲、东南亚等国家和地区，深受客户好评。

公司一直坚持“……”的管理理念，建立适应市场的经营机制。随着企业的不断发展壮大，标准化体系的实施已成为了企业的迫切需求。20xx年初，经领导决策，企业决定全面推行企业标准化工作，将标准化管理同质量管理一样，作为质量保证体系的重要工作来抓。

1、有利于规范企业内部的管理行为，提高产品质量，降低生

产成本，提高生产效益。产品质量是企业基础工作的综合反映，在产品生产、实现过程中，影响产品质量的因素很多，企业通过一系列的标准来规范操作行为和作业流程，从而控制各种影响质量的因素，以减少或消除质量缺陷的产生；一旦发现质量缺陷，也能及时发现并采取纠正措施。只有推行企业标准化管理体系，才能更好地为顾客提供质量可靠、满意的产品，从而提升品牌的美誉度，无形中为企业创造巨大的财富。

2、有利于减少贸易壁垒，提高市场竞争力。推行企业标准化工作，学习、采用国际先进标准，使企业产品满足国际市场要求。从而满足外方按惯例对企业的质量保证能力的要求，是产品参与国际竞争的一个有效途径。

3、有利于维护消费者的权益。“以顾客为关注焦点”是一项重要的质量管理原则，推行企业标准化管理体系，确保为消费者提供可靠的产品，无疑是对消费者权益的一种保护。

为确保企业标准化工作实施，完善企业标准化管理体系，我们作出如下努力：

我公司非常重视标准化工作，将标准化建设作为一个主要工作来抓。20xx年3月初，公司成立了以总经理亲自领导的标准化领导小组，同时，逐步形成了厂级、部门、班组***标准化工作网络，从组织上保证标准化工作的正常展开。在实际工作中，坚持采取先进标准和国际标准的原则，标准的形成切实做到“三标定稿”，使标准更具有操作性。

只有使全体员工认识到企业标准化工作的重要性，才能促使员工在生产、经营活动中自觉按标准去规范行为，保证标准化工作持之以恒的'动态优化和完善。近年来，我公司共参加标准化相关培训 期 人，企业内组织标准宣贯培训 期，通过培训增加了全体员工对标准化工作重要性的认识，提高了企业标准化工作水平。

标准化工作小组根据企业情况制定了《企业标准化工作推行计划》并根据该计划分阶段制定实施计划，落实到各部门和个人。只有通过实施标准，才能使标准发挥潜在的作用，保证产品质量，提高工作效率。为此，我们将标准的实施纳入基层管理工作的考评工作中，有效地促进了标准的实施。

企业标准化是一项长期性工作，需要不断完善和提高。今后，我们将继续从

- 1、不断完善企业标准化管理体系。标准化工作是一个动态过程，随着企业客观环境的不断变化，要不断完善修订标准体系，适时地对标准进行审查、修订，保持标准的先进性。
- 2、做好标准化的整合工作。充分发挥标准化管理作用，有计划地组织、指挥企业的财力、物力、人力，做到有效地发挥各方面的潜能，完成各项生产经营指标，通过将标准化体系和其他管理体系进行有效整合，确保企业安全稳定生产并获得最佳经济效益。
- 3、提高标准编写水平。有计划地开展标准相关知识的培训班，有针对性地进行理论和实际相结合的能力培训，切实提高标准化兼职人员的综合素质，使标准在企业的生产经营中发挥其应有的作用。
- 4、重点抓标准的实施。标准的关键在于贯彻和实施。这就要求企业的各级领导者和全体员工都要转变思想观念、提高认识，。因此，必须强化管理机智，进一步规范管理行为，严格执行技术标准、管理标准和工作标准，使管理工作逐步形成制度化、法制化。

管理是企业之基，加强企业标准化建设是我企业的一项重要工作，在新形式下，我们将在结合企业自身实际，按照规范化、合理化、科学化要求，加强企业标准化管理，重点抓好企业标准化规划的实施，使我企业的标准化管理水平在近两

年里再上一个新台阶。