

公司员工年终述职报告总结 公司年终述职报告(优质8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

公司员工年终述职报告总结篇一

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的工作历程，我在科工贸公司和尾煤分公司领导的正确领导下，在全体员工的鼎力支持和配合下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。

排矸共计□xx吨

拉煤共计□xx吨

加工磨矸（大破碎机）共计□xx吨

鄂破碎机破碎共计□xx吨

筛煤共计□xx吨

铲车装卸共计□xx吨

1、以人为本，加强教育培训，不断提高职工队伍的整体素质。以人为本是我们进行管理的基本原则，职工队伍建设是我们管理工作中一项经常性，基础性工作。我们在去年的工作中继续加强职工队伍建设，保持职工队伍的良好素质水平。

(1)、利用班前会，安全例会，班组长例会的时间，加强对员工安全培训学习，让每位员工明确安全目标，提高思想认识，牢固树立“安全高于一切”的安全理念，让每位员工自觉的把安全思想贯穿到日常行为中。

(2)、整顿员工队伍向半军事化管理要求做起，会后整队到现场，规范了员工行为，改观了车间整体形象。

2、在领导班子中，对于各分管工作，更是立足本职，恪尽职守，设身处地为职工着想。调整驾驶员作息时间，车间由原先的24小时2班倒改为现在的3班倒，从作息时间内杜绝了疲劳驾驶，消除了安全隐患。

3、过去的一年中，在国家大形势的影响下，我车间积极响应集团公司号召，在成本控制方面略显成效，今后的工作中，我车间将继续深化节能降耗，成本控制管理，从细节入手，用最少的投入去获取最大的经济效益。坚决执行油耗考核制度和车辆材料配件控制，只有低成本，才有高效益，提高单车产量，使单车效益最大化。把责任分解到每一个环节、每一个岗位，并定期考核，发挥制度的保障和督促作用。

加强领导班子自身建设，把领导班子建设成为一个坚强有力的集体是我们各项工作取得成功的前提。增强素质，提高修养，完善自我。

1、一是增强学习的自觉性，正确处理工作和学习的关系，既要踏实苦干，又要扎实苦学。科学地安排时间，珍惜时间，减少不必要的应酬，把功夫下在学习上，不断充实和完善自己。二是扎扎实实地开展学习活动，做到学有计划、学有笔记、学有记录、学有质量，防止流于形式。三是创新工作方式，提高业务水平。

2、加强自身建设，严格执行党的方针、政策、路线，始终与党中央保持一致，积极响应上级号召，以公司工作部署为中

心积极开展各项工作。

虽然这一年来，我在工作上取得了不错进步，但是反思一下自己，还是有好多工作没有做到位□xx年即将成为历史，为了更好的完善自己，我要做的还很多，以下是我今后工作努力的方向。

- 1、改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。
- 2、敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。
- 3、能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中吸取教训，转化成一种动力。
- 4、努力提高自己的业务水平，在生产指挥中做到游刃有余。
- 5、每处理一个问题都要落到实处，真正做到“事事有着落，条条有回音，项项有记录”

在以后的工作中我一定加倍努力，工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，一定会迎来明天的成功。

公司员工年终述职报告总结篇二

尊敬的领导：

大家好！

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满希望的20xx年就要到来了。走过20xx年，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身的不

断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务；能够遵守纪律，团结同事，务实求真，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮助。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的建议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮助下，扎实工作，积极进取，努力提高自身水平，履行好岗位职责，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，向其他同事学习，努力把 work 做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够积极响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年我要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自己鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最后我希望在公司能有更好的发展，也希望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树！

公司员工年终述职报告总结篇三

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的2020年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，

其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧来解决决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定

要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了

我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，08年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到 名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部2020年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

公司员工年终述职报告总结篇四

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，更加多的也是如此，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理年公司年终述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的__年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，

其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻

找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，__年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多业绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到__名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20__年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

述职人□_x

20__年__月__日

20__年，是我们公司稳步发展的一年。作为公司副经理，我的岗位职责涉及经营，接待保障等多方面工作。工作复杂而重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自己。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总总结如下：

（1）认真完成各项接待保障任务

时代在变、环境在变，接待保障工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。我创新接待保障方式，以差异化的服务理念为客户排忧解难，为了方便客户，提高了工作效率。我在接待保障工作中转变服务观念，注意公务礼仪，在对外接待保障上自觉弘扬文明新风和公司“、”的经营理念，努力在接待保障上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为接待保障标准。坚持做到“四个不让”：不让接待保障工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受到冷落，不让公司的形象在我这里受到损害，使每一个客户感受我们公司团队的温馨，享受优质高效的服务。

（2）尽职尽责做好本职工作

一年来，我按照岗位要求严格履行着公司副经理的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。

协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

（3）工作中存在的问题

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的管理工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为公司副经理，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

（4）明年工作打算

明年我将从以下几方面努力整改提高：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；

二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对（企业）各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼已配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在公司副经理的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

尊敬的集团公司领导、各位同事：

大家好！

本人自去年__月9日进入__集团旗下__国际，分管纪委、财务、直保经纪、再保经纪和电子商务与信息技术工作。一年来，在宋总的直接领导下，我紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位

职能，不断改进工作方法，提高工作效率，并迅速打开工作局面，较好地完成了总经理室交给我的各项工作任务。下面，我着重从三个方面就自己一年来思想与工作情况向集团人力资源部领导报告如下：

一、履行岗位职责，深入工作实践，思想工作作风建设取得新的进步

1、分管工作有新的突破。

2、思想素质有新的提高。

过硬的思想素质是一个金融行业党员干部安身立命的重要品质。进入人保集团后，面对职位的提升，我主动“补课”。更加注重个人世界观的改造，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，不断强化正确的权力观、地位观、利益观。严格要求自己做到“在认认真真学习上要有新进步，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效”。无论做什么，都能摆正自己同组织、同事的关系，主动把个人的发展目标与公司的发展目标结合起来，把个人的成长速度与公司的成长速度结合起来，把实现个人价值的高度与党和组织对我要求的高度结合起来。我深知，自己一直从事寿险工作，对产险特别是经纪工作比较陌生，要把集团领导托付于我的副总经理和纪委书记工作这一重担挑好，就必须打破知识边界，勇于破茧，以空杯的心态不断地学习、磨练、实践，努力提高自身素质。这一年来，我始终坚持把学习摆上首要位置，认真阅读各种文件，学习领会和及时掌握集团在发展的每一阶段的重要政策，文件和制度。积极参加集团召开的各种会议，力求做到听有笔记、学有内容，用有心得。从而使自身政治素质、党性修养得到了较大提高；认真系统地钻研学习保险经纪、市场经济、互联网络、经营管理、领导科学等方面的知识，使自己进一步深化了对市场经济的认知，提高了驾驭经济工作的能力。同时，按照理论联系实际的原则，在工作中，我着眼于理论的实际运用，着眼于实际

问题的理性思考，将所学知识与工作实践融汇贯通，靠理论指导实践，用实践升华理论，自身的领导能力、组织能力、协调能力、攻关能力不断提高，迅速适应了大型央企工作快节奏、高效率和思想素质与专业素质双优的要求。

3、工作作风有新的转变。

领导工作作风是员工工作作风的标杆。在较长时期的管理工作岗位上，本人深刻体会到：团结的班子出干部，团结的队伍出绩效。团结，是我们达成工作目标和实现公司愿景的重要保证。进入中盛后，我严格要求自己并多次在会议场合倡导“不利于团结的话坚决不说，不利于团结的事坚决不做”。同时积极实践宋总一贯倡导的“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的组织原则和工作风格；坚决服从集团公司领导，维护中盛国际以宋总为核心的领导班子的集中统一；坚决响应和执行公司党委作出的各项决策和工作部署；积极主动维护公司两级班子的团结；注意保持与班子成员特别是与一把手经常性的工作汇报、，坦诚相待交流意见。在公司发展决策和人、财、物资源性匹配上，捍卫宋总“重大决策酝酿不充分不上会、不形成统一意见不上会”的好传统；坚持召开分管部门总经理周例会，经常听取他们的工作意见，在工作中力求做到相互支持、相互帮助、相互理解和相互配合。在工作中，我始终坚持少说多做、脱鞋下水、边知边觉、扎实苦干。在公司备战“开门红”，“双过半”和“秋季大会战”期间，我在分支机构与总公司之间，分管的业务部门之间，员工之间既当指挥员又当战斗员。面对分支机构发展中遇到的问题和提出的要求，我正视矛盾，不撻挑子，积极主动向总经理室汇报情况，协调相关部门研究讨论，做细工作方案，积极向宋总汇报解决意见，从而极大地激发了广大干部职工工作的积极性和主动性。在作风上，“立党为公、执政为民、廉洁奉公”是党组织、集团领导和公司全体干部职工对我的基本要求。进入人保集团后，自觉按照“十不准”严格要求自己，始终保持清正廉洁的作风。深刻领会和践行吴总裁的“靠制度管人、用制度管权、按制度办事”的

讲话精神，用好宋总授予我的工作权利，真心实意地为公司发展员工发展谋利益、服好务。我入司以来，从未利用职权和职务上的便利与影响获取一丝己利的行为；没有身在曹营心在汉私自从事经营活动的行为；没有假公济私化公为私的行为；没有生活作风上的任何不检点、不严肃，影响党的形象和公司形象的行为。工作中，对自己的身边工作人员严格要求，与下属和同志们真诚相待、和睦友善、平易近人，为下属部门和工作人员树立了良好榜样。

升传统业务、创新扩大市场份额、扩张提升市场地位”的发展思路，以手机投保为目标，狠抓电子商务这一主线，大力实施“直保带动、再保发动、手机投保拉动”三大战略，着力做强直保这一亮点、猛攻再保这一难点、激活手机投保这一兴奋点。切实将工作重心转移到“调结构、控风险、增效益”这一工作主题上来。截止11月底，我分管的三大业务部门，三家督导机构均实现了历史性的突破。直保部完成__万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目__个，其中年度佣金过100万的大型项目6个，直保经纪部还勇挑大梁完成了集团公司下达我公司的1.2亿的企业年金任务；再保部完成__万，为年计划的1__%，同比增长41%。全年完成临分邀约155件，同比增长60%，再保部充分运用总部的专业优势协助湖南，湖北，江苏，甘肃等四家分支机构开始了再保业务的拓展；电子商务方面，克服了费用不足等困难，自力更生，顽强起步，千方百计求得产寿健的支持，在手机投保上实现3家分公司签约上线，并在湖南电信取得前期突破。在落实宋总提出的总经理室成员分支机构对口联系点制度上，本人将联系点的发展和制度建设放在心上，重视分支机构实际问题的解决。一年来，我充分借助总公司的管理资源和专业优势，利用工作督导机会，将财务和法律人员带到分支机构进行现场办公，指导分支机构重视绩效经营和内控合规工作建设，形成了“开好一个会议（专题督导会议），搞好两个谈心（班子谈心和员工谈心），了解三个问题（业务发展的方式，队伍建设的现状，内控合规的手段），做到四个反馈（向宋总汇报，同部门协调，跟机构对接，向效果追踪）”

的工作督导模式，使督导不走过场体现实效，得到了对口联系点干部员工的欢迎与认同。今年，湖北分公司完成1870万，为年计划的693%；湖南分公司完成__21万，为年计划的249%，同比增长578%；新疆分公司完成284万，为年计划的54%，同比增长1__%。我分管和对口联系的业务单元均实现了绩效正增长。

二、瞄准新目标与新任务，自我加压，努力实现作风的大转变和工作的大突破。

在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，实现作风的大转变和工作的大突破，努力把新形势下的新工作做出新成效。

1、转变作风，严明纪律树形象。

作为人保集团的一名员工，我将把加强作风建设作为一项长期任务抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，进一步塑立自身在公司广大干部职工中的良好形象。始终把员工赞不赞成、满不满意作为工作的出发点和归宿，从员工最盼的事做起，从员工最急的事办起，从员工最怨的事改起，从员工最忧的事干起，实实在在为一线员工解决工作难题。恪守堂堂正正做人、清清白白为政、勤勤恳恳干事的人生信念，以公生明，以廉树威，以俭养德，努力适应各种复杂环境，在想事干事成事的过程中磨练意志、增长才干，树立新时期人保干部讲责任守纪律勤政廉政的好形象，为人保新时期的新发展再献心智心力20__年。

2、解放思想，开拓创新谋发展。

人生的价值在于奉献在于拼搏。作为一名党员干部，我将以奋发进取、争创一流的精神状态，克服传统思维方式的影响，坚持解放思想、实事求是，把思想与行动统一到“三个有利于”和“”上来，牢固树立机遇意识、开放意识、创新意识，

开拓创新，务实求效，无论何时何地都要脑子里想第一、目标上争第一、工作上干第一、业绩上创第一，要勇做改革弄潮儿、争当发展实干家、甘为创业拓荒牛、誓做兴业排头兵。特别是在下步工作中，我要进一步解放思想，更新观念，力求通过思想观念的大转变推动工作的大突破；在创新发展思路、创新业务渠道、创新工作方法上下功夫做文章。坚决执行宋总的“4321”发展战略，努力实现公司“保五争三”的市场地位目标任务。

面对新形势与新挑战，深刻反思，自身在许多方面存在一定的差距与不足。

一年来，自己尽管在各个方面取得新的进步，但以“”和集团领导的更高要求来衡量，以新形势与新任务来比照，自身在许多方面仍存在不容忽视的差距。突出表现在三个方面：

一是理论学习钻研

自己虽然对学习比较重视，抓的也比较紧，但对一些文件的学习停留在看标题、读题目上，走马观花，轻描淡写，根本没有去深入钻研，对一些知识的掌握仅仅停留在记忆中，而没有去很好地斟酌酝酿，远远不能适应信息时代与知识经济快速发展的要求。自己分管财务和纪委工作，财务专业知识和政工经验比较欠缺，也在一定程度上影响了这两项工作的深入开展。

三是思想观念创新不够。

作为一名分管手机投保创新业务的副总经理，尽管手机投保发展势头不错，但仍存在着规模不大、平台不稳、效率与效益不高和发展速度不快的现实现象。创新业务的带动能力较弱，影响了公司的战略发展选择。究其原因，固然有历史、环境的影响，但真正的原因是观念创新不够，特别是我本人认为自己刚到中盛不久、对中盛的认知还不够深入，因而缺

乏敢闯、敢冒、敢试的精神，工作上不敢完全放开手脚，没能做到不断地解放思想、更新观念、率先发展。

二是深入基层调研不够。

一年来，虽然自己主动抽出了许多时间到机构去调查研究，但存在调研工作不够深入、不够全面的问题，对基层干部职工和广大群众急需解决的一些困难与问题未能及时了解和解决。同时对自己分管的下属部门，也没有经常性地深入一线指导工作，与同志们畅谈交心等等。深刻反思这些问题，是自己工作作风不实，主动性不够的表现，存在“多一事不如少一事”的沾轻怕重的思想，务必在今后的工作加以改进提高。

面对日新月异的社会发展、瞬息万变的市场经济、充满机遇的公司“__”发展规划，在抓发展的过程中必将会遇到许多新情况、新问题，如果不加强学习，领导工作就会出现盲目性，甚至造成决策失误。今后在学习中我将首先重点学习理论，学会从讲政治的高度来观察问题、分析问题、处理问题；其次，注重立足于自己所分管工作领域，认真学习专业知识，运用市场经济理论指导工作实践；其三，就是要广泛涉猎科技、金融、法律知识[wto规则等知识，扩大知识面，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要。

谢谢！

20__年，在__和__的直接领导和大力支持下，我公司围绕“依托__、开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的新要求，在强调“服务上层次、管理上台阶”的基础上，透过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。截至12月底，我公司共实现收入__万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨

道。现将我公司20__年主要工作总结如下：

(一)以物业管理和工程维修为重点，全力完成__和__交办的各项中心工作任务

在物业管理方面，我公司顺利完成了各小区及办公大楼的物业管理工作，此外，受__委托，我公司负责了__临时停车场经营管理工作，取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务。在物业工程维修方面，我公司完成了装修工程9项，各小区房屋维修共387套，其他各小区零星维修改造工程13项，进一步改善了办公大楼的办公环境和各小区的生活居住环境，确保各项工作的顺利推进。统计数据证明，我公司共投入工程维修费用679.49万元，是去年的两倍多。

(二)完善各项规章制度，建立健全内部管理机制，进一步深化企业管理体制改革

20__年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制的改革。我们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展道路，为此，我们建立健全了一系列适应公司自身发展需要和市场竞争需求的规章制度，如《物品采购暂行规定》、《废旧物资管理规定》、《加班制度》、《维修工程监管工作规定》、《小区管理目标职责考核表》(包括办公内务、安全防范、车辆管理、机电设备、绿化卫生、住户投诉、装修维修等方面)、《物业管理有偿服务规定》等，为公司发展的规范化和可持续化奠定了基础。

同时，本着开源节流、多劳多得、提高小区管理服务水平的原则，在我公司管理的各小区内建立并推行了经营目标职责

制和管理目标职责制，对小区进行年度经济指标与服务指标的考评。实践证明，该项制度不但减少了业务成本，增加了公司的经营收入(见下表1)，而且激发了服务中心全体员工的用心性，提高了他们的工作潜力和效率，进一步明确了小区服务中的责、权、利，保证小区物业管理的良性、高效运作。此外，我公司还统一规范了各小区服务人员的服饰，加强礼仪培训，公司的对外形象焕然一新;推行了保安人员考核制度，为建立更优秀、精干的保安队伍奠定了基础。

表1：主要安置小区年度收益比较表单位：万元

比较

小区05年收入06年收入同比增长比

__小区__

__小区__

__小区__%

__小区__

__小区__

同时，我们清醒的认识到制度建设的关键在于落实，因此，我公司不断加大检查和执行力度，发现问题不回避，及时纠正，确保各项工作有计划、有依据、有落实地稳步展开。

(三)加强企业文化建设，构建环境整洁、管理有序的和谐小区，打造悦华物业品牌

(四)参与市场竞争，用心拓展公司业务

我公司于接手大楼的后勤工作，经过几个月的努力，对饭堂

部分设备设施进行了维修，完善了各岗位分工，做好设备设施的维修及办的保洁工作，并全面开展了对大楼机电设备的保养工作，为__良好的工作环境和后勤服务带来了有力保障。

我公司把透过iso质量认证的审核作为奋斗目标，透过多种形式做好品牌宣传，以__停车场项目为契机，进一步向外界展示了公司的形象。我公司承接__停车场经营管理工作，投入超多人力物力，并加强了基础设施的投入。期间，停车场累计停放约30000车次，总收入约__万元。由于我公司管理工作到位，车场管理井然有序，既无堵车现象发生，没有发生任何事故和投诉事件，同时也取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务，为今后拓展公司业务，打造__公共物业管理品牌积累了宝贵的经验。

(五)加强员工队伍建设和人力资源储备，构建团结共进团队

在员工队伍建设方面，公司一方面严格管理，对不能胜任本职工作的人员坚决进行撤换;另一方面，开展人性化管理，合理进行岗位调整，营造良好的工作氛围。我们透过与__学院共同建立校企合作关系，建立“__学院实习基地”，为公司进一步发展储备了人力资源;安排员工参加多种培训，提高公司工作人员的业务潜力和综合素质。

我公司重视团队建设，一方面透过各种活动让员工感受到大家庭的温暖，例如，中秋节组织远离家乡的员工聚餐，并举行文体活动;另一方面，让员工认识团队价值，将自身利益和发展与公司的兴衰相关联，促使全体员工构成一支富有战斗力的和谐共进团队，以满足公司不断变革创新和成长发展的需要。

(六)强化安全意识，建立安全职责关联制度，始终把安全生产作为一切工作的根本

确保服务社区住户的人身和财产安全是物业管理工作的基本

要求，也是至关重要的工作资料。为此，公司一方面十分注重提高全体员工的安全服务知识和安全防范技能，对全体员工进行经常性的安全生产教育，并适时举办安全生产知识培训和防火安全练兵活动；另一方面，建立安全职责关联制度，将安全生产与相关职责人的收入和职责担保挂钩，明确一旦出现安全事故，相关职责人应承担的安全职责和经济职责，确保为小区建立安定的居住生活环境。20__年，我公司管理的各小区没有发生一齐因公司职工渎职引发的安全生产事故。

各位领导、全体同事，__年工作改善业绩让我们坚定了发展的信心，我们也清醒的明白，成绩是在集团领导正确领导下，全体员工努力拼搏的成果。与__年相比，我们在业务类型、赢利潜力、企业规范建设、基础管理、人才引进等方面取得了必须的成效，但我们仍然存在很多的问题和不足：__物业管理品牌品质与集团地产的精品要求有差距；在行业中的地位、优势不是很明显；基础工作仍然不够规范、扎实；管理执行力与目标要求的差距较大；跨地区的业务管理潜力较弱，人才队伍建设不能满足发展的要求，等等，这些都是公司发展面临亟待解决的问题，也是公司今年的重点改善工作。

我们在过去取得了一些成绩，但离我们的目标还有很大差距。____年，我们还有很多事情要做，我们的工作还需要不断地改善：公司住宅小区的物业管理，除了继续做好封闭式管理，今年还将全面推行定岗定编，小区开支预算分类分级管理，改善配套的物资配送和财务报销程序；顾问管理要大力推进在线式顾问工作平台建设，完善、改善顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，透过任职资格认证、在岗培训，透过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组，提高顾问项目品质受控性；市场拓展要强化甲方意识，建立起市场拓展模板和潜在客户档案；加强人员素质提升，大力加强员工专业潜力培训，培养本地人才，引进专业人才，尤其是拥有丰富物业管理经验的骨干成员，强化终端管理潜力；推动计划考核体系调整完善，使工作计划与岗位职责结合起来；品质管理要抓好文字规范和行为规范，透过流程规范去实现品质与成本目

标;加强分公司基础管理, 强化职能部门对分公司工作的指导与支持;等等。

根据公司所处发展阶段特点和建设改善型企业的要求, 我们将x年确定为“纪律年”, 并提出了“以纪律提高效率”的口号, 要求各个部门、各个员工务必不折不扣地执行公司制度、计划与决策, 严明纪律, 提高公司整体工作效率和协作效率。这天我们将在此与各部门签订x年工作目标职责书, 也是出于加快工作节奏, 提高工作效率的思考。在座的各位都是__物业的管理人员, 是推动公司发展的原始动力, 期望大家要有危机感、紧迫感, 适应公司发展、改善的需要。

各位领导、各位同事, ____年是集团快速发展、硕果累累的一年, 无论是经营效益还是企业品牌, 都充分得到社会、市尝客户的认可, 集团领导也因为他们卓越的贡献得到社会的高度评价, 在x年由建设部科学技术委员会、中国房地产与住宅研究会、中国房地产业协会城市开发专业委员会联手推出的xchic中国房地产推动力人物年度榜中, 集团凌克董事长被推为“中国房地产十佳产业推动人物”, 张华纲总裁位居“中国房地产十佳品牌人物”榜首, 赵汉忠副总裁则以其在上海地产界的出色表现而成为“中国房地产十佳创新人物”, 作为__员工, 我们深感自豪和信心, 当然我们也倍感压力, 那就是集团快速发展对物业公司发展的要求、集团地产品牌对物业管理服务品牌的品质要求。

各位同事, 新的目标、新的任务、新的挑战, 应对机遇和挑战, 我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮忙下, 透过全体员工的精诚努力, 协同奋进, 开拓进取, __物业管理未来发展前程似锦, 在跟随集团公司发展的同时__物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展, 实现公司和员工价值的化, 实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

公司员工年终述职报告总结篇五

我自20xx年x月份入职以来，担任行政文员一职，在这一个多月的工作中，尽自己的努力尽快适应工作环境和工作岗位，虚心学习，认真工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将本人自入职以来的工作情况汇报如下：

1、执行行政人员的日常工作。

2、协助经理安排、落实行政服务与后勤总务的其它支持工作。

3、协助部门经理完成基础的人事工作。

1、接听、转接电话，记录水媒体来电并及时转交给郭总，接待来访客户。

2、每天办公室卫生的打扫，保持办公环境的干净整洁。

3、收集请假单、加班单以及费用报销单，每天做好考勤、监控记录及员工外出登记。每月底负责考勤记录。

4、收发公司邮件、报刊，及时的转交到同事手中。

5、及时采购办公用品、生活用品。

6、收集更新简历库，预约所需岗位合适人选来公司面试。

7、及时有效的完成领导安排的其他任务。

1、工作表现。

(1) 了解行业知识和公司各部门的工作内容，有一定的知识储备，能准确地转接电话。另外当某部门无人应答时在我力所能及范围内，能简要回答好客户的问题，同时也能抓住适

当机会为公司做宣传。做好公司和客户沟通的桥梁。

(2) 懂得事情轻重缓急，做事较有条理。行政工作是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了行政工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

(3) 工作中虽然能做到尽职尽责，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，本人在日常工作中不断总结经验。并积极向各位同事请教、学习。

(4) 大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作。

(5) 严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

2、工作收获。

(1) 工作敏感度有所提高，能够较积极地向上级主管及经理汇报工作进度与结果。

(2) 工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

1、客户来访接待工作，我认为最重要的是对客户的尊重和热情周到的礼仪。从细节处着手，让对方由衷的感到在我们这里受到了足够的重视，给对方留下好印象。在这方面我还有很多要学习的地方，需要今后继续加强。

2、工作细心度仍有所欠缺。在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作。

3、对卫生打扫的监督不够及时，在以后的工作中，我一定严格注意这一点，及时监督卫生打扫情况，以保证工作环境的干净整洁，为同事提供良好的办公环境，主动和大家配合，把工作做好。

我会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

通过这段时间的工作我体会到，每项工作都是我们整个工作链中的一个环节，有不可替代的重要性。行政工作纷繁芜杂，我的工作思路是：不轻视、不怠慢。分出轻重急缓。想办法将杂乱的工作整理归类，根据实际合理设置工作程序。多思考总结，处理不当的事情要及时的改正，努力不犯同样错误！
自我评价：我工作态度积极、认真，有团队精神，对待工作有热情，能立刻响应领导的指示，但是缺乏经验和一定的专业技能，需要好好学习，掌握专业技能，努力提升自身素质！

我在今后的工作计划：

1、认真学习各项礼仪、注重自身言行举止，做好客户的接待工作。

2、努力学习行业知识，掌握技能，提高自身素质，更好完成工作。

3、做好公司的后勤保障，为大家提供一个稳定、良好的办公环境。

4、认真细致做好本职工作，尽努力完成领导交代的其它工作。

我认为，衡量一份工作适合自己与否最重要的标准是自我满足和自我提升。我所理解的，自我满足是说工作让我拿到自己劳动所得的工资和做好自己本职工作所获得的满足感，自我提升是指在做好自己本职工作的同时个人职业素质以及专业知识水平得到提高。虽然我进入公司的时间虽然不长，但是我能做到和同事和睦相处，积极配合工作，与大家一起为公司献力。每天可以开心的工作，在保持自己工作上的愉快心情的同时，把快乐的正能量传递并感染给身边的每一个人。并在工作上能够学习到更多，不断提升自己。

希望加强各位同事、各部门之间的沟通交流和相互配合，加强团队配合方面的培训，大家共同努力，营造和谐工作氛围，建设高效率团队，为公司的发展贡献力量！

公司员工年终述职报告总结篇六

新的一年即将来临，我们物业部门总结了如下的几点作为20xx年的工作总结，全文如下：

一、20xx年日常管理工作目标完成状况：

(一)房屋管理

房屋管理是物业管理的重要资料之一，此问题在前期业主装修阶段显得尤为重要，纵观各老旧物业小区存在的上下单元渗漏、外立面破坏、楼宇结构受损、房屋功能改变等不一而足的问题，无不是因为前期阶段管理不到位而种下祸根、埋藏隐患，从而造成了后期管理服务工作的困难重重、举步维艰，这一问题已逐渐演变成一个困扰行业发展的突出问题。

为此，在装修管理工作方面，我们重点加强了以下方面的工作：

4)定期组织开展装修专项巡检整治活动，对存在未贴合管理

规定要求的现象，限定作出整改，并按计划实施复检工作，此项工作得到了大部份业主的肯定。

5)从20xx年十月份起，根据工作的安排需要，管理处设立了装修巡检专项负责制度，该项工作由保安队长组织实施，经过相关培训及各项准备工作后顺利予以实施，取得了良好的成效。

(二)小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重，为能给业主带给一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防管理工作，对保安人员定期进行岗位培训，考核，制定了严格的岗位执行标准，并坚持严格执行了各项工作程序、巡更、巡岗制度。要求保安人员认真巡查，礼貌执勤，礼貌服务，在前期装修阶段进出人员复杂，硬件设施条件欠缺的状况下，基本完成了公司安排的各项工作任务。

5)前期阶段由于各方面的因素，停车场车辆出入管理较为混乱，透过邓经理主持召开专项整治工作，并安排落实相关工作后，所有进出的车辆均已凭证出入，大大地提高了停车场车场管理的安全系数。

(三)公共设施、设备的管理

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在前期的接管验收及试运行阶段调整磨合基础上的，作为广浩地产首个小高层住宅项目，由首期楼宇交付业主起，我们一向秉持的工作理念是：“严把接管验收关，密切监控设备运行状态”，为此我们实施了以下管理措施：

(四)环境卫生管理

(五)绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，根据x小区绿化施工进度，配合公司用心做好绿化养护管理工作，设计制作绿化警示牌、绿化带围栏，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象；同时根据绿化的习性制定绿化养护计划，定对对绿化施肥及修剪，透过绿化员工的辛勤工作，小区的绿化生长状况良好。

二、存在的不足与展望

虽然，我们在20xx年的工作中取得了必须成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第一、管理人员整体素质不高，服务意识不强，实际处理事务的潜力还有待提高；

第二，与业主的沟通不够，了解不足，在往后的工作中应予以加强。

第四，保安管理方面仍存在人员思想心态不稳定，工作执力度严重欠缺的状况，需要在实际工作中作出改善。

针对以上几个问题，在20xx年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使早日跨入优秀物业管理小区作出贡献，为公司的发展添砖加瓦。

公司员工年终述职报告总结篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的

不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对

业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费**万，有效增员**人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：

这个保险咱们又不能办啊?我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境:业务限制太多,划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法,因为这种情况也常常发生在我自己身上,我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上,我们的营销员新手居多,缺乏经验,加上我和张经理刚从机关转型到业务,工作性质发生了很大变化,业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋,同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理,这在无形中就延长了业绩的等待期,在业绩低迷的时期,我常常寝食难安。

从整体上看,我部发展的态势是健康向上的,但魔鬼往往又总是存在于细节之中,在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视,因为问题的性质一旦发生变化,就有可能非常致命。能否保持警省,并且具有高度的预见性,将显得尤为重要。

工作中的欠缺

回顾一年来的工作,在一年的工作中我取得了一定的成绩,但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单,看问题不够全面,在一些事务的处理上显得略为草率,在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高,自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看,所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间,会鞭策我更加努力的工作与学习,而且,能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

下一步的打算和努力方向

业务方面,我们必须痛定思痛,认真总结过去一年的经验和教训,客观分析成败与得失,以长远的眼光制定方针,寻找对策,并且尽快卸下思想包袱,理清工作思路,为负重前行做好充分的准备,确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取营销人员总数达到**名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

公司员工年终述职报告总结篇八

我于201*年*月**日加入*****公司这个大家庭，初来公司由于以前没有行政、人事方面的工作经验，曾经很担心能否胜任这份工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了思想上的转变。在这一年多的时间里，在领导的关怀和同事的指导帮助下，我接触了许多以前从未接触过的新东西，丰富了自己的知识，使我在较短的时

间内适应了公司的工作环境。在此，我要特地感谢同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

1、负责公司员工社保、公积金的缴交、变更、台账制作工作；

通过一年多的工作情况，意识到了自己的不足之处，表现在：
1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

回顾xx年我感受良多。首先这是我成长的一年，也是我坎坷的一年，我体会到了失败，从失败中学到怎样向成功迈步。xx我在想，我的努力改变了什么，同时我在天石源又获得了什么。此时，通过这个述职报告总结下我今年的工作。并对明年的工作规划做一个简略的目标。

迄今为止，我进入公司已经整两年了。xx年我虚心学习工作技能，我不断努力的提高自己的工作技能，而又带领我成品车间注胶组这个团队，共同提高工作技能及产品质量。但这些都是不够的，响应公司领导号召，并经常组织组员参加我们班组长内部的培训。其培训内容为《工作中的细节及执行力》，《工作经验的交流及团队意识》等。我们的公司是高速发展的一个阶段，身为天石源人，我自己切身的认识到，只是做好自己应该做的事情是不够的，那是自己应该要做的。经过何武、潘武等领导的栽培和鼓励，我认识到工作技能只是我人生事业的一个辅助工具，真正改变自己，向着顶峰迈进的是工作态度。我理解的工作态度包括积极学习、热诚待人，包容宽容和不断进取、创新的精神。对我来讲我绝对能做到这些，即使今年我没有做到，那也是我明年努力的方向。而难的就是我要以我十二分的热情来影响、改变提高我注胶组团队的进步。因为一个好的带头人所具备这些态度是必须的。一个人的进步只能代表自己，团队的进步才能代表我们成品

组，代表我们天石源。

能做好。真正把自己的想法说出来是一种勇气，但真正的做出来却是需要魄力的。我真真切切的感受的到。今年8月份我根据我注胶模具使用情况，设计了一个《模具管理看板》。从想出来到真正的做出了用了两个月的时间。期间经历了磕磕碰碰，最后靠着领导的不断催促，不断修改才做了出来。通过这个事情，我明白原来什么事情动动嘴皮子是那么的容易，而真正去做的时候却那么多的困难。我明白想要做什么事情，都是要经过不断的商量，听取大家的意见，是多么的重要。这件事情我学到了理解、学到了沟通的重要性。在《模具管理看板》做出来的时候我的情绪变的紧张，害怕听到负面的意见。工作情绪陷入了低点。在这个时候公司领导给了我鼓励，而我自己通过工作方面、提升工作态度的书籍来找到我的缺点。我认为我的缺点是还不够大胆，做什么事情有太多的顾虑。在与人沟通的问题上还不够圆润。在侧，在付出行动和实践上没有那种想到就做的精神。

了什么，那我就用一句话代替，我每天的工作都倾注了我的热情和心血，我每时每刻都在琢磨怎么样提升质量和效率！如果把工作定义为两个字，我会说“事业”。

当然我以上所陈述的内容，不是为了哗众取宠，不是为了表现我自己的境界多么高尚。我只是希望我的述职报告能让公司领导认识到我，明确我明年的努力方向，生活你给予它什么，它也会回报你什么。工作亦也是。

明年我会把工作主要放在思想文化建设上，我自己会提高自己对工作技能和工作态度的学习，通过培训、交流等主题组织组员进行开会。倡导自己组员主动积极的端正工作态度。那里不足就补那，并共同探讨我们团队存在的缺点，响应天石源高速发展的制度。公司在进步的同时，我们的团队也要赶上天石源腾飞的步伐。

尊敬的各位领导、同志们： 大家好！

二年多来，在镇党委的正确领导下，我处党支部一班人积极带领广大员工，紧紧围绕年度责任目标，团结拼搏，开拓进取，创造性地开展工作，较好地完成了工作任务，现把自己二年多来的学习及工作情况给大家作一汇报，不当之处请同志们批评指正。

一、加强理论学习，改进思想作风

两年来，我本着无私奉献、敬业爱岗的精神，在这个新的领域中，认真履行着自己的职责。

在平时工作中，乐于奉献，认真负责。不断对自己加压，是我工作的一条准则。同时，我积极参加支部书记培训班，掌握党务工作中的各个环节和要领。另外，认真学习学前教育的各种基本理论，并能运用所学的理论进行一些教育教学的研究，并取得了一点成绩。

三、存在的不足

1、发现培养先进、宣传推广典型的力度有待进一步提高。2、对党员骨干的管理力度还要进一步加强，对后备力量的培养要继续做好。

1、组织党员骨干进一步加强学习，统一思想，提高认识，跟上企业深化改革的步伐，完善各项规章制度，抓好骨干的培养，推行好项目经理制，使责、权、利真正落到实处，保证今年各项目标任务的顺利完成。

2、成立以书记为首的工作检查、监督小组，随时到工地，科室检查工作，并写出简报，做到好的表扬奖励，差的批评处罚，以形成良好的工作氛围和正常的工作秩序。3、加大对好人好事及先进人物和事迹的宣传力度，使一个党员一面

旗，一个先进带一批的指导思想，落实到全年的思想政治工作中去，把学习宣传等工作落到实处。谢谢大家！【篇4】
大家下午好！

位置安装了报警系统。在日常管理上，主要体现在“三防”上。

首先是注意防火。在加油站附近，我们都标有明显的禁止烟火的图示。对来加油的各种车辆，我们都要求车辆熄火，否则，我们不给予加油。

总结自己这来的工作，虽然取得了一定的成绩，但与上级的要求还存在一定的差距和不足。一是应进一步加强学习，提高素质；二是要进一步熟悉工作业务，提高工作水平；三是要进一步增强求真务实精神，把各项工作落到实处；四是要继续在开拓创新上下功夫，结合新形势、新任务和工作新特点，探索工作新形式、新办法和新途径。

在以后的工作中，自己要努力克服和改正缺点和不足，认真贯彻和落实科学发展观，以便更好地完成上级交给我们的任务。

一是加强安全管理。为了从根本上解决制约加油站安全生产的”瓶颈”问题，努力打造安全型加油站，认真贯彻落实上级一系列的指示精神和管理制度，坚决树立中石化”安全第一、预防为主”的安全工作方针，形成良好的安全生产新局面，我们要加强并引导加油站员工自觉的去遵守各项安全制度，按章操作，防范于未然，形成人人管安全，安全人人管的良好局面。

二是抓好服务工作，不断提高我们员工的业务技术水平，以致能更好的为顾客服务，创造更好的业绩。

1、对本岗位职责的理解和认识：

认真贯彻执行“谁主管谁负责，谁在岗谁负责，谁操作谁负责”的安全岗位责任制，切实把安全放在任何工作的首要位置。

团队凝聚力带来高团队绩效。

作为管理者，必须清楚地意识到培养员工，员工成长是管理人员的天职，培养员工有利于提高绩效。其次要和员工以及上级领导形成良好的沟通习惯，管理者要积极的化解团队成员之间的矛盾冲突，创造和谐的团队关系，给出现问题的员工一个最好的解决问题的方法。积极的发觉各个员工的优点、个性及处事方法，工作中积极的激励他们的潜能，充分发挥团队成员各自的作用。让每个人都有实现自我价值的愿望。每一项工作的成功，不仅是管理的成功，更是所有实现自我价值团队成员的成功。

今后工作中我会尽量克服各种困难，改正自身缺点，通过各种形式努力学习提高自身能力，希望公司领导给我一个锻炼的机会，提供一个更高的平台，为公司、为酒店创造价值。最后希望雅悦酒店可以多开分店，并持续平稳运行下去，争取做百年老店。

尊敬的各位领导、各位代表、各位委员：

各项工作。一年试用期的历练，使自己政治思想更加成熟，工作经验更加丰富，工作上也取得了一定的成绩。这些成绩的取得与上级领导的悉心指导分不开，与班子成员的密切配合分不开，与全体干部职工的支持和帮助分不开。总结一年来的工作，感觉基本践行了自己的竞聘誓言。

一、自身学习方面。为了适应现代形势，更新自身观念，继续深入学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、“科学发展观”等系列论著，努力领会这些重大战略思想的时代背景和现实指导意义。同时，结合自身

工作岗位的需要，不断加强相关专业知识和政策的学习。了解掌握最新管理信息，根据企业的特点、面临的形势，筛选取舍，用于实际工作当中。注意在企业管理中注入新内容，应用新方法，争取新措施，增强新活力。同时，不断增进与干部职工的感情，真心实意地听取大家的意见，了解大家的愿望、情绪和呼声。今年自学了autocad制图应用软件并学以致用，不仅使自己掌握了一门技术，也感染和激励了同事学习新技术新知识的热情。

二、廉洁自律方面。时刻以共产党员的标准严格要求自己，做到秉公用权、廉洁从政，自觉遵守党的纪律和国家法律法规，认真学习中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则，严格执行廉洁从政的各项规定，践行社会主义核心价值观体系；坚持全心全意为人民服务的宗旨，在党员和人民群众中发挥表率作用，自重、自省、自警、自励；清正廉洁，忠于职守，始终保持职务行为的廉洁性；在工作中求真务实，艰苦奋斗，注意联系群众。生活正派，情趣健康，讲操守、重品行。注意和培养健康的生活情趣，保持高尚的精神追求。严格执行民主集中制的各项规定，发扬民主，与班子成员团结共事。物资采购及其他各项经营开支坚持厂务公开原则，自觉接受各级领导和群众的监督。

职工参与经营创收的积极性，加油站代储客户保有量稳重有增。由于在增加代储和强化零售方面措施得力，保持了加油站油料销售的良好势头，实现加油板块经济效益的持续提升。三是抓好公司的科技进步工作。在经营管理过程中，始终坚持科技创新路线，带领公司qc小组，推广应用管理创新和技术创新成果，不断提升公司的综合管理水平，完成青工创效、科技创新项目8个，取得了较好的经济效益，培养了一批年轻创新创效人才。四、主要存在问题。

1、学习还不够深入，未能很好地用理论指导工作。理论学习还缺乏自觉性和系统性，特别在工作繁忙的时候，未能抽出时间学习和研究，缺乏学习上的钻劲。在学习中只是从工作

的需要出发，选学有关内容，不系统，理论水平提高不够快。今后要加强系统性理论学习，树立终身学习的思想，努力提高自身的理论修养和知识水平。

2、进一步加强与班子成员和干部职工的沟通。由于自身性格的缺失，性格比较内向，喜欢独处和独立工作，造成与他人的沟通较少，同时也感到失去了很多向领导、班子成员、老同志和干部职工学习的机会，今后将尽量在个人性格上完善自己，加强沟通学习，实现对自我的超越。

紧密团结，使公司形成团结协作，富有凝聚力和战斗力的集体。切实抓好经营管理工作，做好领导的助手和参谋。进一步学习经营管理知识，改革完善绩效管理体系，发挥杠杆作用，保持公司整体干事创业的热情和攻坚克难的斗志，为中心和公司的发展作出贡献。