

# 最新的年会总结 年会活动后总结报告(优秀10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 的年会总结篇一

本报讯(通讯员姜涛)1月24日上午，市保安服务公司在市检察官培训中心举行20xx年度总结表彰大会。大会对14个先进集体和149名先进个人进行表彰。市公安局治安支队副支队长、治安支队内保大队大队长出席大会并讲话。

据统计□20xx年市保安服务公司共协助公安机关抓获各类违法犯罪嫌疑人30余名，妥善处理群众纠纷88起，发现并扑灭初起火灾6起，拾金不昧30余起，收到锦旗和感谢信80余件，为客户单位挽回经济损失200余万元，为城市的安定繁荣做出了巨大的贡献。

## 的年会总结篇二

我社区

为了社区卫生工作在提高一步，我社区多次召开志愿者队伍及低保人员会议，多次由闫主任带头组织低保人员对社区环境卫生进行大的整治。由社区干部带领，分组包片地对社区内环境卫生进行地毯式的清理，对卫生死角、墙上楼道内张贴的小广告多次清除，共清理垃圾几十车，小广告几千块。

通过几次卫生环境大的整顿，社区环境有了明显的改观，基本做到了各楼院环境整洁，下水畅通。公厕内无蝇、蛹、无

满溢，垃圾入桶，无乱搭乱建现象，受到了广大居民的好评。为了搞好楼道内的卫生，保持楼道内清洁，我们招集了楼院长及单元长集中学习了有关治理卫生环境的宣传材料，让他们对各自的楼院、单院卫生进行检查监督，有需要社区出面解决的卫生问题及时向社区反应，便于我们工作，以免出现卫生方面的遗漏。

绿化方面，我社区建立健全了各项机构，制定了绿化计划及目标，根据我们的计划及目标认真完成绿化、美化的日常养护管理，防止病虫害及人为方面的损害。

另外，我社区还开展了以灭蟑、灭鼠的除四害工作，今年发放蟑螂药40余包，鼠药5包。社区里蟑、鼠密度已按国家规定基本达标。

环卫工人是城市的守护者，是城市的美容师。作为环卫工人的我感到非常骄傲，同时也感到了责任之重大。自1993年进入环卫所工作以来，我立足本岗，敬岗爱业，以自己的工作为自豪，在心灵深处珍爱这个行业，孜孜不倦地耕耘在环卫事业这片沃土上，用辛勤汗水，涤荡大街小巷中的污泥浊水；用勤劳双手，描绘城市社区的巷道角落！

让人们能生活、工作在清洁干净的环境里是我们环卫工人的目标。当人们清晨喝完一杯豆浆，拿起公文包走上工作岗位时，清洁干净的街道会使你心里舒爽的，这种心情会让你一天工作起来有兴致、有干劲、有奔头；当人们晚上结束一天的工作，吃完晚饭同家人一起散步在清洁干净的大街小巷时，会使你心里自然也是爽爽的，这种心情会让你放松一天的疲倦，愉快地、高兴地开始享受家庭的温馨，感受天伦之快乐。不让环境的脏、乱、差影响人们的正常生活和工作，我们环卫工人就是再苦再累也是值。为了东山县争创国际旅游海岛，我愿意以更饱满的工作热情，投入到工作中，用我的真情换取东山美好的明天！

## 的年会总结篇三

转眼又到了我们年会开展的时候。下面是小编搜集整理的公司年会工作总结报告，欢迎阅读。

大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以“打造品质、成就品牌”为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着“把客人当朋友，把员工当家人”的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了“商务酒店”“快捷酒店”“假日酒店”“精品酒店”四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

我也知道， we 有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么?答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的！

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉！

最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20xx年工作顺利，健康快乐！

各位领导、同志们：

二 **0xx**年度优秀员工进行表彰。参加今天大会的主要领导有集团总裁尹明柱，副总经理王庆波，集团法律顾问姜泉，参加今天会议的有集团大厦部分工作人员、威龙食品有限公司

和庄河园区、加工厂的管理人员、技术人员及员工代表，共40人。在这里，向集团公司领导在百忙之中亲临大会，首先让我们以掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

一、大会进行第一项：请集团尹明柱总裁做20xx年度工作总结及20xx年工作安排报告。让我们再次用掌声向张总表示感谢□20xx年是我们集团不同寻常的一年，我们坚信□20xx年在以张总为核心的领导班子的带领下，我们将以求新务实的工作作风，重生产，抓效益，再上一个新的台阶，真正做到沃土生金。

二、大会进行第二项：请行政总监王光伟宣布20xx年度优秀员工名单。并请优秀员工到主席台前领奖。

三、大会进行第三项：请优秀员工代表罗浩发言。我想王总的发言也代表了全体受奖人员的心声，成绩只代表过去，面对崭新的一年，希望在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁在工作中真正地起到模范带头作用。

四、大会进行第四项：由威龙厂员工代表姜霞发言□20xx年我们对威龙加工厂进行了全面的改造，相信在新的一年里，随着管理水平的不断提高，经营范围的不断扩展，加之科研创新能力的不断增强，威龙加工厂的发展会越来越好！

五、大会进行第五项：请塔岭园区王英明经理代表庄河基地发言。可以说庄河基地是我们集团的主要支柱，我们的领导也是几年如一日的把心血和精力全都倾注于庄河塔岭这片土地上，从政府到地方也非常重视，所以我们没有理由不把园区建设好，没有理由不把加工厂管理好□20xx年，庄河基地依然是我们工作的重中之重。相信新的一年会有新的起色。

瑞气呈祥舒万物，同心同德开新局。我们坚信，集团经过人

才优化，管理变革背靠优秀的企业文化，通过实施多元化、国际化的发展战略，定会迎来更加辉煌的明天!好，会议到此结束!谢谢大家。

## 的年会总结篇四

### 篇一：销售年终工作总结报告

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事们学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐，所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

#### 一、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说不时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

## 二、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总

统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客的每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

## 三、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

## 四、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满

的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

## 篇二：销售年终工作总结

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

### 一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好地为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时地做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

### 二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用以下几种方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。



2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品

质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真地计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我的机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

### 篇三：销售年终工作总结

20xx年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时候的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xxxx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

不做作，以诚相待，客户分辨得出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

团结、协作，是团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已经工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xxxx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力地去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

篇四：销售年终工作总结

转眼之间□20xx年即将成为过去。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作总结如下。

## 一、销售任务完成情况

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加x件，总销售收入较去年增加了xx%[]另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了x名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%[]

## 二、工作措施

### 1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作的高质开展。

作为一名销售，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我会利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断地提高。

### 2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展。

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

### 3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升。

你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的

销售业绩得到了节节攀升。

#### 4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象。

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

### 三、存在的问题

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如问题：如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

### 篇五：销售年终工作总结

完成了今年的工作，依然是抱着非常大信心，这段时间我感觉自己的成熟稳重了很多，受到工作的影响，我对自己的工作产生了非常大的兴趣，现在我也是非常认真的在回顾这段时间的以来工作经历的一些事情，作为一名销售我怀着非常积极乐观的工作心态，正确的去落实好每一项工作，现在包括未来我都一直有在提高自己的能力，正确的去看待这份工作的，对自己的意义□20xx年就要到来，我更加希望给过去一年来的工作有交代。

第一在销售工作当中我是非常渴望得到大家的认可，我很明白有哪些是我应该做的，销售是一门技巧，但是也是需要有一定的机遇，对这份工作我也想了很多，我一定会继续保持

好的心态，虽然说有的时候这些都不是非常重要，但是还是需要做出相关的工作准备，我还是渴望能够继续保持的，这是我对自己的能力的一个肯定，当然在未来的工作当中我也会继续的保持下去，落实好相关的工作，一年来在销售工作当中我向周围的同事吸取经验，主要也就是希望能够从中得到一些启发，在跟客户交谈的时候要注意哪些，这些其实都是非常关键的，现在我也想了想还是应该做好相关的工作规划，其实不是所有事情都应该像现在这般，还是需要有一个准备的过程。

一个可持续发展的路线，在工作上面继续得到认真，认真把细节方面督促到位，做一名优秀的销售人员。

高，这是一定的，纠正不足积极努力的保持好的方向，在新的一年里当中创造好的业绩。

## 的年会总结篇五

20\_\_年，我在公司领导的关心支持下，在同事们的支持协作下，按照国家《会计法》以及金融管理规范的一系列要求和文件精神，做好自己的本职工作，一年来，我不断加强学习，提高自己的工作业务知识和财务业务能力，在自己的本职岗位上严格履行职责，做好各项款项复核、系统复核以及资金的管理等工作，保障资金运作程序的规范和各项资金运用的安全，特别是如何用好财、管好财、理好财，发挥职能作用，为企业经营发展提供财务支持进行了一点研究和分析，全面完成了公司交给各项工作任务，为公司的发展做出了自己的一点贡献和力量，现就全年工作情况总结如下：

### 第一部分 \_\_工作回顾

我的主要工作任务是职责银行划款复核、前台交易系统复核、中央国债系统复核。这些工作都是资金管理的重要过程，就是通过对各项业务的再次审核，保证资金的安全，帐务处理

的规范，为企业把好资金运作关。今年以来，我主要在以下几个方面做了工作。

### 一、认真做好自己的本职工作。

一年以来，我严格要求自己，要以良好的职业道德去工作，不允许自己有一丝一毫的马虎和懈怠，否则将会对企业的财务管理形成非常严重的后果，我按照自己的工作职责范围，每天我对各项银行划款复核、前台交易系统复核以及中央国债系统复核工作进行认真严格的复核，每一笔业务，每一项资金的流动及确认都是在反复的核对之后进行的，凡是不符合要求的帐务处理及业务回购、债券买卖、收款付款等业务一律不予确认，严格把关，发挥好职能作用，力保企业的资金管理的安全性，今年以来，我在自己的工作岗位共检查复核业务笔，保证项业务的规范有序。

### 二、完成了重大项目的资金核算工作。

今年先后完成了债权投资国电项目的核算工作，华发债权投资项目成立的前期准备工作等，由于项目核算工作事关企业资金投入及使用的规范性和准确性，也是项目投资中资金管理的重要一环，事关项目投资的发展，我严格按照公司财务管理的各项要求和程序以及公司投资国电项目核算的有关要求规范运作，为公司的经营发展把好资金使用关，主要的业务是应付利息、管理费、托管费等相关费用的支付，今年共进行了两次，即3月份和9月份各付息一次，为了做好这项工作，我与托管银行以及公司相关部门加强交流和沟通，做好协调工作，使资金管理严格按照程序运作，有效防范了资金使用的风险。

### 三、配合有关部门做好相关工作。

我还根据投资部的工作需要和指令，办理了通知存款的相关手续，我按银行规定的要求对每笔业务办理了开户手续。为

了有效做好上半年的降息预期的准备工作，我们还多次与投资部沟通，做好利息波动的防范风险后，通知所有存款都以七天为周期进行滚存，虽然大大增加了我们的业务工作量，但是全面保证了公司资金的使用安全。今年，在同事的帮助协作下，共完成了各银行存款业务达205笔，总金额达2100亿元，为公司创造收益6100万元。

#### 四、做好档案管理工作。

财务档案管理必须按照国家有关期限要求进行规范存档备案，我作为资金复核工作人员，今年还承担了财务部会计档案的管理工作，对各项凭证、各项帐务、报表以及各项分析报告等都严格按照财务档案管理的要求和程序进行登记存档，存放有序，方便存查，完整标准，同时还接待了外来部门的审计和检查工作，做好各项登记工作。同时我还与人事部门交接了\_\_年年底以前的凭证，通过认真对照，签字登记，推动了财务档案管理工作的规范。

三是做好一些重大项目的投资核算。重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性-息息相关，特别是\_\_年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在\_\_年召开受益人大会以后，时行资金建帐，并做好ta系统的操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作。我们虽然在\_\_年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在20\_\_年，我将在\_\_年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。



五是加强与公司各部门的沟通协作。通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析。资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启动应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议：我认为应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。首先，要制定科学合理的定员、定额费用标准，将单位的各项财务收支活动全部纳入预算管理范围，提高预算的编制水平。财务预算的编制要体现在对重点工作的资金保障上，同时也要体现在对资金的节约上；其次，在预算执行中，要建立健全各项财务支出控制制度，并结合单位事业发展的实际情况，提出减少费用支出的各项措施，努力把各项费用支出控制在预算范围之内；第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财务部门在建设节约型行业中的作用。第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

## 的年会总结篇六

各位员工，各位领导：

值新年来临之际！首先在这里我先给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。我谨代表公司领导向全体员工付

出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

公司自创业至今，已走过数个春秋，在全体员工同心齐力，不怕吃苦，勇于拼搏的奋斗中，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，一路走来，相约在20xx年，今天能够欢聚在这里，我和大家的心情一样激动，并有种难言的情愫流转在心中。在20xx年里，在公司正确领导和各有关部门的大力支持以及全体员工的共同团结努力下，无论今年的贸易量还是贸易额均创历史最高水平。在这里，请允许我致以热烈的掌声，再次感谢哪些为福友付出青春和汗水的员工以及各位位领导。

虽然今年我们取得了优异的成绩，但如果因此沾沾自喜，成功就将会远离我们，所以，在20xx年即将来临之际，我们首先要做的就是要保持住今年的良好势头，在充分肯定成绩的同时，认真总结生产、销售及管理上有何不足，只要知道了自己的不足之处，我们才能进步，才能为公司今后更好的发展奠定坚实的台阶。

同志们，我们夜以继日，加班加点的去工作，正是这一滴一点的积累，才有了我们现在的丰硕，对于这来之不易的果实，我们没有理由不去珍惜，我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们也是最美丽的，福友辉煌的铸就，梦想的起航，正是因你们而绚丽多彩，因为有你，才有福友的今天。那就让我们从今天起航，载着新一年的理想，希望，梦想，责任，一起出去，为坐在这里的每一位员工表示最衷心的感谢，感谢你们的付出与努力。

惠普的总裁曾说过这样一句富有哲理的话，他说过去的辉煌是属于过去而非将来，对于我们今年所取得的成绩，在我们值得肯定之际，在新的一年到来之时，它也与旧日历一样，只能代表过去。所以，在新的一年里，各级员工必须明确自己所肩负的使命，必须为自己制定一个明确的目标，并有达

成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动摇。充分发挥出我们福友人团队的战斗力，活力以及士气来。

在发扬这种精神的同时，积跬步，至千里；积小流，成江海。点滴做起，乐于拼搏，勇于创新。使公司不断走向更高的台阶。

这些说起来不过喝口水的功夫，但真正实施起来，就需要公司所有人团结一心，共同为一个目标去努力，去奋斗，灿烂的明天才会属于我们，从今年完成的各项指标来看，较之去年有明显的进步，但并没有达到最高点。而且在生产中还存在有一些问题，这些都需要我们去不断改善和加强。

下面，请允许我占用大家一点时间，在回顾过20xx年所取得的成就之后，总结，积累经验是不可少的，对来年进行规划更是工作的重点，以下发言，仅代表我个人。

一；紧抓内部管理，实现各部位间高效运转。

公司是一个有机的整体，在座的每一个员工都是其中不可缺少的一部分。这就如由你们天天打交道的设备一样，只有每一个部件都有效运转起来了，才能充分发挥出它应有的功用。如果其中任一 部件，即使是一个齿轮不能正常运转或无法与其它构件相衔接，结果我们不难想象。而造成这种结果是谁的过失，不是你，也不是我，准确说是我们每一个人。因此，我们要抓生产，抓内部管理，也要抓员工，只有这样公司各个部门才能有机的连成一个整体，实现企业的高效运转。

二；发展“走出去”、“请进来”的战略方针。

所谓的走出去，就是要让公司生产的设备走出河南，走出中国。让更多人了解福友，知道福友，并认可福友，在扩大设备销售范围的同时，树立产品良好形象，秉承“永不满足、超越自我、追求卓越”的发展理念，不断完善自己，展示自

己。而在走出去的同时还要能请进来，请什么？先进的技术，好的管理方针，还有高素质的人才。总之，对公司，对设备销售能起助推作用的都是我们迫切需要和值得提倡的。三，以销定产，以质促销，全面促进公司更好发展。

有买家才有卖家，有用户买了你的东西，这才算销售。因此，企业在打造设备高品质的同时，要根据需求来制定相应的生产，这样可有效避免设备积压以及相应的维护开支，从根本上达到节约经济的目的。其次，以质促销，质是质量，只有保证设备质量，才能得到用户的认可，才能以此为基点，在良好口碑的宣传下，促进销售，提升公司设备知名度的同时，更好的发展自己。

四；努力提高设备质量，因为质量是企业的生命。

近年来，由于因产品质量差. 导致效益下降，以致许多企业成本上升，亏损增加的例子，足以让我公司所警惕，努力提高设备质量，不是一句空话，这需从企业内部管理抓起。从上至下的去增强每一个人的质量意识，才能有效确保产品质量的提高。

五；安全生产，时刻充电，确保企业零事故。

这就要求管理部门和各车间提高平时的检查水平，不能停留在表面现象，要及时发现及时纠正，对各种违章现象通过有效手段，避免再次发生。对于工作的安全常识，要确保每一个员工都要知道。并以岗位为单位，发动职工查找本岗位最易发生事故的操作环节，并制订相应的对策和防范措施，对岗位职工要进行培训，在发现、解决中，不断提高企业的安全管理水平，确保企业零事故。

我们在新的一年中必须以新的姿态来全力完成今年的经营指标。公司的经济指标是全体员工的指标，应该以该指标指引全体员工的行为，协调资源，规范公司组织、员工的行为。

各部门、各岗位都要以指标为尺度和要求，指引行动。具体要求：一是增强整体性与全局性观念，各部门、各岗位都是公司的组成部分，要以统一的步调开展工作，凝聚力量；二是加强层级管理，大力提倡敢于面对困难，承担责任，树立敢于负责的风气，不推卸责任；三是提倡工作的主动性和创造性，敢想敢干，不做传声筒，各部门要站在整个企业的角度提出意见，分析情况，解决问题；四是要有可持续发展的观念，各部门、各单位所做的工作不仅要解决今天的问题，还要为今后的工作打基础，创造条件，不制造障碍。每一个单位都有可持续发展的问题，要有整体概念、持续的概念，眼光放远一些，多考虑今后可能出现的问题。

在新的一年里公司领导要为各位员工起表率作用、带头作用，与时俱进。重点要做好几个带头人：一是带头讲学习，提高自身素质，更新观念，多些危机意识、竞争意识，提高工作水平，开阔视野。要善于从从工作实践中学习，从经验教训中学习，适应市场经济的发展要求；二是带头树正气，营造有利于经营，有利于人才成长，有利于团结拼搏的氛围，形成敢于负责的风气；三是带头讲效率。经营要讲效率，工作也要讲效率，滥竽充数、疲沓的行为不应再出现，经济指标要量化到人，责任到人；四是带头讲服务。服务体现工作作风，要增强为公司服务、为基层服务、为领导服务的意识；五是带头讲发展。发展是硬道理，要围绕经营这个中心努力工作，把经营搞上去，主动参与竞争，促进企业发展。

20xx即将过去，在面对严峻的市场形势和繁重的生产任务下，我公司破浪向前，在不利的市场环境下，仍取得了骄人的成绩，公司整体业绩翻了一番，生产中，虽时有小问题发生，但无一安全事例。而在接下来的一年里，我们要保持住这种良好的势头，争取在新的一年里继续保持高度的工作热情，上下齐心，共谋发展，一起创造福友更加灿烂的明天。另祝全体员工新年快乐，新的一年有一个新的开端。

## 的年会总结篇七

本文由好范文小编辑收集整理，以下提供一篇工作报告给大家参考！

从异常繁忙的工作中，来到今天的公司年会，顾不上去注意新的春天的脚步渐近，但是，这年会的喜庆提醒着我，新的春天确实已经到来。

此时此刻，与各位一起共同总结过去望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨，在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会，或许对外人来讲不算什么，但对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们在鸿与智所有人息息相关的年终大会。根据新闻理论的接近性原则，这该是我们心中最重要的新闻，是我们共同参与共同创造的鸿与智头号新闻事件。

非常感谢公司，给我这样的平台与发言机会，让我作为鸿与智员工的代表，与各位分享我在过去一年的理解与思考。我想以“一个成熟员工的心态”为主题，来谈谈我的想法。

作为鸿与智早期一起走下来的团队的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像这几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于几年前，今天的鸿与智已经成长为一个较具规模的大型媒体公司，从早期的媒体代理和媒体出版开始，鸿与智在近几年每年都在大踏步地前进，尤其是在过去的20xx年，鸿与智的会议事业和展览事业作为新增模块都得到了相当程度的发展，并预计在不远的将来能够取得更大的进步。在新年到来之际，鸿与智在原有的垂直产业——轨道交通事业部、制造业事业部、船海事业部、能源事业部的基础上，喜添自动化事业部，堪称开年大喜事。公司的规模与实力都在快速增长。作为中国本土最具实力的工业媒体集团公司，鸿与智，正在改写中国工业媒体的竞争格局与发展历史，并以势不可挡的态势引领

工业媒体行业与各个事业部所属垂直产业的发展。我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处这大变局之中，我们的企业充满了无限的可能，而我们每一个人，充满了无限的机遇。

回望刚刚过去的一年，我所在的轨道交通产业，如同中国高速铁路的快速发展，如同城市轨道交通建设的蓬勃开展，得到了快速的进步，无论是在出版、会议、展览等方面都在快速成长，尤其是在20xx年8月之后，公司的会议团队、展览团队与出版团队、广告团队的合并，第一次将对轨道交通产业的开发拧成一个拳头，将团队的整体实力与品牌进行整合，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但走到20xx年底，我所在的轨道交通团队已经如各个车厢组合成的高速动车组车，驶入高速发展的轨道。

回望过去的一年，在我身上有着突出体现的采编工作方法终于在工作中发挥威力，这一年，我所在的轨道交通采编团队，在对产业资源的深度开发方面有了质的飞跃，我终于成长到一种与行业政府高官、学界泰斗、大企业领袖平起平坐地交流的境界，并奉献于我们的各个媒体产品。我们终于让行业评价说，你们《轨道交通》是轨道行业最火爆的、最有影响力的一本杂志，你们鸿与智的市场行为能力是了不起的。

我深深感谢公司的成长和轨道交通事业部的成长，让我在轨道市场的大潮和公司发展的大潮中得到成长的机遇与珍贵的磨砺。在过去的20xx年，由于轨道交通产业的快速扩展，有很多很多的事情要做，我承受了太多太沉重的压力与委屈，因为力之所不及，只是在靠一种责任心在支撑，那种累，愿睡它三千年不醒。但正是这样的高压，让我无可奈何却又无比幸运地意识到自己需要成长的地方，不成长不行，因为不成长总是要受批评，不成长不行，因为不成长总会耽误项目的进展。摸爬滚打、踉跄前行……这一年的辛苦与劳累、挫败与悲伤、拼搏与泪水，此时此刻，都化作成长的喜悦，这是发至内心的喜悦，历经千锤百炼，走向坦荡从容。

我有很多很多的体会，在这里，迫不及待与你们分享，你们愿不愿意听？

首先，是关于成长。

成长理论与成长心态是我几年得以快速成长的力量源泉。我永远也不会忘记，三年前我有一次在出差途中听到的李总关于成长的一段话，我今天把它精炼地总结为：每个人，在每个阶段，都需要成长，成长是人生的常态。这些年，我对成长心态的理解与运用，帮助我在人生、在工作中的每一个关口取得进步，这是受用一生的哲理。在前两年，我经常性地会体会这句话，并且不断地发现每个阶段的成长都那么惊人。这句话直到今天依然在影响我，我相信李总自己也在用他的行动不断地把这个哲理传递给他所接触到的团队，影响一批人，并通过这一批人，影响越来越多的鸿与智人。就在我为这次发言做准备时，又有机会深刻体会到，成长，犹如一颗种子，必须经历过狂风暴雨，干涸的土地，其他种子成长的竞争，才可拥有强大的生命力，才能长成参天大树。

成长是有阶段性的。每个人在每个阶段都面临着新的成长。很幸运的是，我们的企业也正在一条高速成长的道路上，我们每个人都有无限的机会和可能。但是，机会总会眷顾那些有准备的人，那些奋发进取的人。我看到一个又一个这样的例子，你们看，你们身边那些优秀的运营管理者、优秀的销售人员、优秀的编辑人员，他们除了自身已经具备的工作能力以外，我想，他们肯定深谙成长之道。

第二，关于销售。

尽管我在20xx年度的签单量居整个公司销售之首却被李总很不屑地批评说那一百多万什么也不算，但那一笔一笔单子回来，我还是很珍惜的，我对销售也是有一定理解的。我认为，销售人员一定要懂得销售行为的几个关键点，并且控制住这些关键点。要保持开发客户的销售状态，了解客户的需求，



在关键点上促成客户的购买行为，维护巩固客户的关系，让客户成为我们一直合作下去的客户，这确实需要能力与境界。鸿与智是有一个有着深厚的销售文化底蕴的媒体经营机构，早期的理事会销售团队有着最强悍的销售文化，只是，后来的广告团队和采编团队没有把这种销售文化进行很好的继承，但后来的会议团队再次做出了这种强销售的工作作风，我清晰地看到强销售正在逐渐回归。其实，强销售文化的根源就是强势开发客户，找到决策人，达成销售目标。我们以前感觉没有好的产品与服务，怎么能够销售处好的结果。但是，我后来不再这样认为，所谓好的产品与服务，只有在好的销售结果下，才能真正做到。试想，都没有销售结果支撑，我们如何投入成本去支撑好的产品，如果没有销售结果的所带来的客户对于产品的高要求，我们又有什么动力去把产品做好。所以，我相信，只有各位把销售做好了，只有销售真正有需求，我们的产品才能上台阶。我想，这也是为什么我们每个项目用销售额来作为第一评价标准的主要依据吧。

我们必须清晰地看到，我们需要用销售结果把项目做到一定水平上去。鸿与智其实有着强销售的历史，我真诚建议，我们每一个在销售岗位上的员工，都重新审视自己每天的工作中有多少是与销售结果相关的，怎么做销售才是最高效的。革命，革命，谁也不会愿意革自己的命，但是，摆在我们面前的，只有去割掉那些无谓的聊天、低效的无序、不拿起电话的消磨，只有做出昂扬的销售气势、一往无前的销售姿态，才能真正形成强销售的氛围，达成强销售的结果。如果没有这种紧迫感与危机意识，我们最终可能会被市场革掉命。

关于销售中的厚道与精明，关于销售中的职业与专业，关于销售中的“客户永远是客户”的理念，我在这里就不再多讲了，下来有机会我愿意与各位保持切磋。

第三，关于团队。

谁能说一说什么叫团队？我先来谈一谈我所理解的团队。团

队，就是为了一个一致的目标而在一个队伍中一起前进的人的集合。团队，不是团体，团体的主要特征还是个体。所以，团队一定是有共同的奋斗目标的，团队一定是包容的、相互支撑的，团队工作一定是有分工和配合的，团队中的个人一定是要执行分配给自己的目标的，团队中的每一个人都是不可或缺的，有团队之心者一定是要有责任心者、有执行力者。纵观我们如今的各个事业模块，都在做团队，但真正是团队者或达到较高境界有多少？我今天关于这点的提法，实为抛砖引玉，我想我自己，以及我们的各个团队中的每个人，都应该在今后的工作中，不断增进对于“团队”二字的理解，因为，当我们真正组成为团队，组成为一个又一个有战斗力的团队，组成为一个大团队，鸿与智的力量将增长无数倍，我们个人的成长，也将增长无数倍。

#### 第四，关于媒体。

媒体是个什么地方？媒体是一个聚拢资源的地方，是一个整合资源的地方，我们在座的各位，都是在做着与媒体相关的工作，无论是销售还是编辑，无论是记者还是策划，无论是期刊还是会展。我们很多人称不上是媒体人，但是我们从事的行当叫媒体行当，我们要知道这一点，所以，我们要懂得要善于运用媒体的优势来去开展我们的工作，所以，我们要懂得我们所开发经营的产业，要学会在工作的之初去了解所在产业的产业结构，并且随着工作的深入不断地加深对产业的认识，有意识地去培养自己对产业结构、产业链和产业发展形势的深入理解，并运用于我们的销售工作。此外，我也第一次正式在这里提出，我们还要有意识去了解媒体产业本身，了解媒体的运作方式与特性，以运用于我们的工作。我想说的是，我之所以能在采编方面取得今天这样的成绩，与公司对我在销售方面的培训与培养是分不开的，同时与我本身对于新闻传播与媒介经营的掌握与理解也是分不开的。当然，作为工业媒体从业者的我们，本身在中国可借鉴的工业媒体机构是很少的，我们只有在可找到的榜样中广泛借鉴并在摸索中不断创新。

## 第五，关于鸿与智。

鸿与智在今天的中国工业媒体界，已经是毫无疑问的巨无霸，或者说航空母舰。鸿与智成长的速度真可谓是令人惊叹。这里正在成为一个群雄共舞的舞台。我们看到，越来越多的优秀员工加入鸿与智的大队伍，团队的构成正在悄然变化，我们行走在其中，顾不上感慨，唯有尽快找到定位，尽快成长起来，尽快走到一起来。

鸿与智注定会成为一个伟大的公司，我们很幸运，我们的企业领导人，在认真地负责任地经营这个企业。我还想在这里具体谈一谈我眼中的我们的企业领导人。尽管我总是挨李总的骂，心里恨透了他，但是，我以我500余次采访各大企业领导人的感受对比，和我对我们企业领导人的深度了解，负责任地告诉大家，我们的李继兵总，在他身上，有着大企业家的气度与胆略，他善于思考的特质与洒脱的性情，以及不拘一格用人才的打造团队的手法，浑然天成，定然成功。他及他的领导团队对于共同认可的目标，有着坚定不移的执行力度与团结合作的工作作风。所以，我们的鸿与智，很有希望，很像那八九点钟的太阳。我们作为企业的后辈，得以有机会在这个企业里发展，与这个企业一起成长，实为珍贵的机遇。

鸿与智有太多的项目要做，我想我们都能够找到事情做，我想我们都能够找到事业做。在我这几年的成长道路上，我有很多事要做，我也做了很多事。但也有很多次，很多次，无论是在市场上还是在公司发展中，都遇到难跨的栅栏，但最终都坚定地走过来了，而每跨过一道坎，都发现会成长到一个新的境界、新的水平。我坚信鸿与智这个给予年轻人成长机会和创业机会的平台，是非常可贵的，我没有好高骛远于自己多大能耐，我想，真有本事，就把当前的事情、就把当前的事业做做好。这是我20xx年度最重要的心态。我愿与你们一起，共同成长！

在未来的时间里，我所看到并预见的鸿与智，除了会继续扩

张之外，更会把我们的每一个产品做成品牌、做成精品，这是我们共同的新命题。我们每一个产品在成为品牌的道路上，需要每一个项目组的精诚努力，以负责任的态度在自己的岗位上站好岗，做好自己的事情。

鸿与智充满了无限的机遇，在你我成长的道路上，会遇到很多的困难，但是，只要我们不断在想办法去解决，就一定会解决。在这个世界上，很多事情都很难，但是只要我们坚持一下，再坚持一下，再坚持一下，就可能成功了。还有，任何事情，如果确定要做，就没有“尽量”一说，只有“一定”。因为，只有一定要做到，才能一定做到，而如果尽量，就可能什么也能做不到。

我以平和的心态，谈出我如上所思所想，我想，这可以称得上是一个成熟员工的心态。这份成熟的平和心态，也是成长所得，我能在年轻的岁月里就有如此心态，我觉得很高兴。谨以我以上的体会与大家分享、共勉，祝愿我们在20xx年都能够有大幅度的成长，祝愿我们的企业在20xx年得到大幅度的成长！祝福每一位新春快乐！

## 的年会总结篇八

xx年，xxxx电器有限公司党支部在日常工作中，将“四个有利于”（引领企业发展方向，推进企业科学发展，营造生动活泼、健康向上、催人奋进的良好氛围，调动全体员工积极性、创造性和工作热情，实现文明和谐、幸福xx目标）

和“四个解决”（员工日常工作生活中的思想问题，生产经营过程中的棘手问题，影响安全生产、产品质量和节约增效中的瓶颈问题，制约企业发展的环境问题）作为党建工作的出发点和落脚点，收到了明显效果，得到了各级党委，组织部门和公司董事会及员工的认可。

党支部将党建工作贯穿于企业生产经营全过程，将思想政治

工作落实到各部门、车间、班组和每个员工，充分调动了全体员工的积极性和工作热情，为完成生产任务奠定了坚实的工作和思想基础。党支部组织带领全体员工围绕公司年度生产经营目标任务认认真真、扎扎实实、吃苦耐劳、忘我工作。通过大家齐心协力、攻坚克难，苦干实干，保证了xx年度各项目标任务的实现。

xx年度完成工业总产值，销售收入和税收分别比xx年度增长x%□x%和x%□人均为国家创造财富x万元。公司总经理贾永康在xx年工作报告中指出□“xx公司取得近几年最好业绩，党支部工作和党员作用功不可没”。

党支部根据公司生产经营这个中心，紧紧抓住安全生产和产品质量这两个关键点，做到工作主动、关口前移、预防为主，协助相关部门建立健全和充实完善各项制度，加大监督检查力度，将安全生产和产品质量工作做实、做细，使安全、质量四个字成为每个管理者和员工的“紧箍咒”。由于普遍重视、措施有力、整改到位，全年没有发生大的安全质量事故，安全小事故比xx年下降x%□产品质量三包索赔比率比xx年降低x%□

党支部始终将传承党的优良传统和作风作为党建工作之魂，并将信念坚定、勤奋好学、身先士卒、求真务实、学习雷锋、精诚团结和倡导幸福等内容运用到日常工作中和灌输到员工头脑中，使公司党建氛围日益浓厚，党员党性修养日益提高，党建工作引领企业发展的作用发挥日益凸显。企业先进的生存理念、自觉的创造意识和无私奉献精神得到有效提高和发扬。

党建文化品牌——现代企业，红色传承对党员先进性作用发挥和员工素质整体提升起到重要作用。现代企业、红色传承党建文化品牌被温州市委组织部评为优秀品牌建设单位。

党支部将实际、实用、实效作为企业务实文化的主要内容，使每一名员工明事理、增干劲、享快乐，让每一位员工有责任心。幸福感、理想梦，保证每个党员有人生出彩的机会，每个员工都有实现自己梦想的希望，是企业务实文化的核心和精髓。由于务实文化紧贴社会现实，紧连企业实际和紧关员工思想，受到全体员工的普遍认同和欢迎，起到了凝心聚力、促进文明、推进发展的效果。

党支部将创建5a级党组织作为提高党建工作科学化水平的契机、标准化自我提升的平台，按照温州市委组织部创建5a级标准化党组织总要求，对照自身建设好、工作保障好、作用发挥好、企业发展好和社会评价好的标准，科学制定创建方案，认真落实创建内容，全力达到5a标准。通过扎实有效的工作，党支部顺利通过温州市委组织部的验收，成为5a级标准化党组织。

## 的年会总结篇九

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给予我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢澳磊所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多，澳磊是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

总结：这次年会虽然已经圆满落下帷幕，但其间也有很多细

节没有做到位。在此我一罗列：

1. 搭棚时间把控进度(由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好)
2. 晚宴现场餐桌的把放没有规划。使得现场秩序混乱。(来年可以提前摆桌，留出时间调整)
3. 细节没有处理好(原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好)
4. 现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得特别明显。

年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

个人总结：正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

- 1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；
- 2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；
- 3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

企划：郭坤阳 20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 的年会总结篇十

20xx年1月27日，我公司年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20xx年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏点点滴滴，聆听各部门对于去年工作总结，展望公司未来发展蓬勃蓝图，在喜悦、欢快中度过了一个难忘下午。1月27号下午2点，我们从山西、湖南、重庆、泰州、成都等各工地相继赶回来员工，都来到了联欢现场，会议开始时，我们李总做了鼓舞人心动员，对我们20xx年工作做了肯定，极大鼓舞大家士气；接着，市场部经理，工程部经理分别对本部门工作做了总结和20xx年展望。

表扬了20xx年度优秀员工，在热烈气氛中，我们全体员工展开了丰富多彩文艺演出，文艺演出中穿插举行了掰手腕、萝卜蹲游戏。全体员工积极参与，整个气氛热烈欢腾。文艺汇演特别是串烧，由公司员工自编自导自演，何美美、吉娃娃、宗哥、美女主持等，幽默风趣语言，生动形象表演，极大限度体现了我公司员工多才多艺一面。节目还有“老当益壮”市场部经理表演霹雳舞，工程部员工齐唱气势磅礴“精忠报国”，财务部纤柔美女演唱会“说爱你”，“浮夸”。不同风格，体现了我们不同风采，但有一点是共同：为了公司美好明天，我们全力以赴，努力拼搏。

此次活动加强企业文化建设，提高全体员工凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取精神；体现了同事之间良好合作精神。期待马年里，我们全体员工为了公司美好明天，策马扬鞭，马到功成。

公司新闻稿[]20xx年1月27日，我公司年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20xx年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏点点滴滴，聆听各部门对于20xx年工作总结，表扬奖励了20xx



年公司优秀员工，展望公司未来发展蓬勃蓝图，全体员工还进行了精彩文艺表演，举行了热闹非凡游戏，在喜悦、欢快中度过了一个难忘下午。

此次活动加强企业文化建设，提高全体员工凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取精神；体现了同事之间良好合作精神。期待马年里，我们全体员工为了公司美好明天，策马扬鞭，马到功成。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)