

# 2023年干部参加党校培训心得体会 参加 干部培训心得体会(优质5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 年终总结报告个人工作篇一

一年来我认为自己处在一个非常主动地状态下面，这一年也是我很努力的一年，因为我知道自己还是有很多缺点的，我一直都没有把自己的工作忘记，没有把自己的本职工作忘记，我认为只有努力工作，在工作的时候一边发现自己不足，一边让自己学习新的知识，这些才是最关键的，现在跟未来的都应该是这样，我认为这些都不是很难，未来的工作当中一定会发生更多有趣的事情，这些都会不断的影响着我，我也在不断的加强提高自己的能力，无论是做什么事情应该主动地去落实好。

在工作当中无论是做一件什么事情我能够主动去钻研，一年的时间也让我感受到了很多难得可贵的精神，在能力上面我积极学习，通过工作的积累，获取经验，这段时间下来我感觉自己成长了，同时这份工作也让我感觉自己进步了很多，虽然有时候是会有一点累，可是知识的获取不是轻而易举，更何况工作经验，时间过得是飞快，现在虽然我在工作当中学习到了很多，难得可贵的精神，但是也就是这让我知道自己在工作当中还要哪些差距，优秀的同事脚步一直没有停下，未来还会继续追求更多的经验，在这一点上面我也在不断的挑战自己的能力，我始终都愿意相信这是我的一个机会，我不会浪费了这种机会。

一年来我感觉自己抗压能力，跟工作当中的交际能力不是很

强，有的时候因为自己的感受到了高强度的工作就扛不住，就会觉得自己坚持不下，但是现在也过来了，及时是这样我也认为我还是有很多缺点的，这就是其中之一，抗压能力还不是很强，我需要调整好自己的状态，努力在未来的工作当中继续加强提高自己的水平，不是所有事情都会按照事情的原有状态发展，但是我知道哪些事情是我应该要去落实到位的，20\_\_年我学习了，我也吸取了经验，自己的问题我一定不会忘记，今后我也会更加努力。

## 年终总结报告个人工作篇二

20\_\_年，受国度宏不雅政策影响，资家当务成长受到一定制约，与此相反的是，随着经济成长，人民越来越富足，对理财的需求却是越来越年夜，同时，对理财办事水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行年夜量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，死力以各类方法手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营情况之下，为增强我行对外竞争力，行领导武断抉择计划，通过竞聘方法，组建了财富治理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财军队素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和小我金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕扶植省内卓越银行，20\_\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极准备，安排筹划，践行目标。

### 一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包孕基金营销万元，各支产品完成率分手为人民币理家当品共，同比增长。

### 二、主要工作方法及成效

依照分行财富司理的职责范围，我们分担的中西片区包孕城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、年夜涌支行共18个网点。我们的工作主要有增强对片区内理财司理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端办事内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，慎密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行跑赢年夜市和率先实现百亿利润目标的经营目标，落实分行各项工作安排和要求。勤跑网点，多打德律风，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，增进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财司理保持优越有效沟通，增进理财司理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财司理团队运动，增强归属感，凝聚一切军队力量。做为分行财富治理工作新篇章的开端，我们的工作在必行领导的关切与主任室的率领下，取得了一定的成效，为我行个金条线往后工作的长足成长，积聚了一些胜利的经验。

### (一) 容身本职，做好理财司理的相关工作

一是做好理财司理的培训工作。财富司理团队协作，配合完成全辖新聘任上岗理财司理的培训工作，包孕职业道德教导、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技能分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品实时做好培训工作。

二是做好理财司理日常工作指引。实时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其剖析，使年夜部分理财司理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利成长。

三是做好理财司理背后的技巧支持。我们自己用excel表制作了基金按期定投的盘算公式供所有营销人员销售演示，获得

了使用并业绩初见成效理财司理的确定好评;在加息信息一出时,即为加息后是否转存,我们盘算出了各期限年次的天数供全辖参考使用,削减了理财司理的工作量。另一方面,我们也随时为理财司理的个性化需求,比数据,编表格,做剖析,找产品,满足年夜家对中高端客户营销的办事需求。

四是驻点工作,以身作则,对新聘理财司理测验测验实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看,效果较为明显,在驻点期间都实现了产品的突破性销售,同时,也获得了网点客户对中行财富司理的高度认同。

五是业绩追踪,对做得好的理财司理实时确定,多做精力鼓励,使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者,多了解,多沟通,想方设法赞助其提高。同时,我们提出建议,对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬,对我行每次的重点产品销售做总结,并对业绩优秀者,特别邀请主管行长揭槩奖杯,以之勉励,形成理财司理军队销售气氛的你追我赶。

六是关切理财司理8小时以外的生活,做好家访工作。存眷内控,做好特别提醒工作,在孙文中路与石岐支行并网点营业期间,我们与孙文中路网点主任一起,重点存眷理财司理做好过渡期间的客户办事与日常工作,同时提醒网点主任要存眷其动态变更,防止意外事件产生。

七是不按期组织理财司理班后休闲运动,调节理财司理生活,增强军队凝聚力。如理财司理欢快夏日会餐、江门龟峰山爬山比赛等,增进了年夜家的相互交换,增加了理财司理的归属感。

## (二)极尽己能,协助支行吸收存款和销售产品

在本年的工作中,上级行对储蓄存款工作极其重视,为此,我行也将其作为年度工作中的重中之重,尤为重视。

我们做为办事我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交换，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即接洽理财司理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销筹划，配合营销客户。

片区在20\_\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的优越效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表扬中，片区三位新聘理财司理全部夺得并包办全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财司理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

为增强中高端客户对我行的忠诚度与供献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研参谋等团队一起为客户做资产配置建议书，胜利实现产品销售。方案并组织了系列客户维护增值运动。在分行的年夜力支持下，胜利举办了中高端客户子女不雅澜湖夏令营。同时结合私人银行，组织签约客户亲临私人银行不雅赏亚运会揭幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。成长中行传统优势业务，邀请广东省教导厅下属出国留学办事专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

### **年终总结报告个人工作篇三**

整个20\_\_年的财务工作，比较20\_\_年没有根本的改观和变化，甚至于还可以算作退步了。这也是因为我的业务能力和管理能力不足造成的。总结20\_\_年度的工作，主要存在如下问题：

一、财务体系不规范。财务体系的不规范表现在两个方面，

1、帐务处理没有应用规范的处理程序；

2、我们公司的特殊性决定了财务核算的不规范，比如价格的保密，使得我们财务部门不能及时取得合理合格的会计凭证。

3、公司的许多重大决策没有财务人员的参与，而事后也没有及时的进行会议通报。这也是造成我们财务核算体系不能够规范化的一个最主要的原因。从这个意义上讲，我们公司财务部门和代账公司并没有什么区别。比如销售会议、人员安排、办事处的撤并等等，基本上我们都是事后遇见的时候才知道变化了，然后才去补做。作为公司最主要的职能部门的财务部，不能参加公司的重大决策会议，我个人认为是不可思议的事情。因此在这一点上，我认为我们在行政和办公室的管理上是薄弱的。所有研究的问题，都必须要有文件依据，并要对所有需要执行和知道的部门进行通报。许多事情是需要办事人员去处理的，不仅仅说主要的领导决定了知道了就可以了，重要的是要那些具体办理和执行的人知道并且理解。否则，怎么可以贯彻和执行呢？这也许就是我们公司执行力始终低下的一个最主要的原因。

二、财务报表不能及时报出；这个原因就是以上二个原因造成的。我们公司的财务部门现在处于一种很尴尬的境地：一方面要我们按照财务的要求去做，一方面又有诸多主客观条件的限制，而且重大决策不能参与。当然，更重要的原因也是我们财务人员执行力不到位，人员素质低下的原因。

三、缺少宏观调控。缺少宏观调控的主要原因，是因为我们人员尤其是我的管理能力不到，人员分工不明确，眉毛胡子一把抓。再一个也是有些透明度不够造成的。我们公司比较起来不是很大，可以用小企业来比喻。但是我们的企业在某种程度上是个复杂的企业，也可以说是个不是集团企业的集团企业。十多个实实在在存在的办事处，还有几个独自的子公司，这些可以说都是需要独立进行会计处理和财务核算的企业。相对于这些来说，我们的财务人员不是多了，而是严重

不足。一般的生产企业或者相当的商贸企业，都有专门的往来帐会计和成本核算会计，我们就没有。办事处的会计人员参差不齐，还有的是外行，有几个根本就没有会计。再加上我们的政策的不透明，使得我们的办事处帐务很多是一塌糊涂。这些帐务的能够及时处理，多亏了我们有个syp小姐，她的功劳，虽然还有这样或者那样的问题。缺少宏观调控的还有一个最主要的原因，是出纳员异地办公，这在付款和资金的掌控上都出现严重滞后的问题。特别是付款。当然这一点我作为财务经理没有很好的处理这个问题，我应该付全责。

四、财务人员素质偏低，业务面狭窄。这个原因最主要的后果就是，使得我们公司会计处理在政策程度上不能全面的完全的符合，同时也缺少灵活性。于是为了保证公司会计财务处理的正确性，公司不得不另外再请会计顾问来协助我们提高和修正。在这一方面我深深的感到对公司的歉疚，这一点也是我们学习不够造成的。在学习上，我们在20\_\_年应该有个大的改变。

五、执行制度不力，执行力差。比如报表和各种统计报表不能及时报出，很多临时性的安排打了折扣等。这一点的主要责任是我的。因为我作为部门负责人，没有起到表率作用或者没有要求到位。我们的许多制度和规范都有，但是在执行的过程中没有监督到位，使得许多事情办理的不符合规定或者没有按照要求执行完毕。这一点我们在20\_\_年及其以后的工作中必须彻底立即改变的。

六，工作配合协调工作做的很差。协调表现在两个方面，一个是工作上的互相配合，一个是工作上的互相支援。工作配合主要是靠负责人的协调和组织能力，这一点主要是因为每个人特别是我都没有放下自己的心理包袱，都自以为是造成的。这一点在20\_\_年度上也是必须立即改变的。当然这里的人员安排还需要公司领导的支持。

当然，我们是发展中的私营企业，有些东西都基本上形成了

模式。而出现这样的状况，放在宏观上来看，也并没有什么错误。现在中国所有的私营企业都这样。因此这也是我们财务工作的难点所在。一方面要求规范，走正规化的路子，一方面实际情况又不允许我们一步到位，完全规范。这一点也希望公司的领导层不要对我们进行太过求全责备。

## 年终总结报告个人工作篇四

xx年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

### 一、狠抓生产，经营业绩不断提高

xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有（详细见附表）：

施工图设计；

施工图设计；

施工图设计。

### 二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正



确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

### 三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

### 四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗

青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

## 年终总结报告个人工作篇五

本人\_\_\_，现在是广州市\_\_服装有限公司的员工。自20\_\_年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了浓厚的兴趣，于20\_\_年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在20\_\_年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于20\_\_年至20\_\_年任职广州市\_\_制衣厂———运动服装设计。广州市\_\_制衣厂是一间外资服装厂，成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力，对工艺要求比较熟悉，取得外资老板的信任，兼任版房主管，使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥，为日后工作打下良好基础。

20\_\_年至20\_\_年在广州市\_\_制衣有限公司任设计总监，该公司主要经营自己运动品牌，批发到全国各地，有自己形象店，旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。20\_\_年~20\_\_年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计，该公司主要经营专业制服，对于我来讲，制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方，得体，时尚，价格合理，充分展现穿着者身上优点，掩盖缺点。

20\_\_年至今本人在广州市\_\_服装公司任设计总监，该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛，男女的成人装和童装都生产，公司主要负责设计，然后提供样衣由客人看款下单，这样要求设计团队知识专业面更广泛，由于

是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题，为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料，和在工艺上更换更平宜的做法，但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

### 一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

20\_\_年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷皱纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师傅沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

### 二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

20\_\_年3月，我们公司接了一批\_\_证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地\_\_证券分公司制服也承接下来了。

### 三、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

20\_\_年6月，我们公司接到一单外资公司的定单□50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布(即有胶的'那面)和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现

象，当时第一时间想到的更换面料，但换面料要15天时间，货期不允许，车间也没办法等这么久，整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么，既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的190t尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50d过胶的面料和190t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，（因190t里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色，工厂也可以按计划完成，成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

#### 四、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20\_\_年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下，我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间，提高了生产效率，客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是\_元，而现在厚板凸烫画每个是：\_元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件\_元，每件衣服成本节省\_元，成本下降了\_%。

1、根据工艺制单，资料内容包括(1)板单款式图(2)大货尺寸表

(3) 批生产办意见 (4) 大货布片 (5) 印/绣花板 (6) 辅料。

2、根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

3、中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确；查看半成品车缝手工；半成品局部量度尺寸。

4、尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

5、检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才，并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

## 年终总结报告个人工作篇六

转眼间我在公司工作快两年了，我不但学到了很多技能，而且感悟到了手足情深，与人建立了深厚的友情，公司员工入党思想汇报。

这一年多来，我深深的感觉到了公司的变化，最近一年里公司的效益不是很稳定，使部分员工的心开始动摇啦。但是我觉得作为一名一汽轿车员工的我很庆幸，我们应该学会奉献，在这个时刻身为员工的我们应该用积极的态度去面对我们接下来的工作。不但能在各个工种中学到不同的技能，又能认识到很多的朋友。

目前已经基本适应了工作环境，基本熟悉了工作程序，并能

## 够独立的处理部分日常工作事务

1. 在工作中。不断的提高自己的技能水平，遇到不懂得马上去请教老师傅，余下的时间与同事之间探讨一下工作中的经验，从中取长补短，回家之后三省吾身，在改进之余也能去帮助他人更好地完成工作，共同进步。

今后的工作中，还要继续加强学习，争取早日熟悉工作情况，更好的完成领导交办的各项工作任务，能够更好的配合好领导的工作。力求更好的完成自己的本职工作自觉加强理论学习努力提高政治思想素质和个人业务能力，加强学习，提高个人素质，思想汇报《公司员工入党思想汇报》。在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，增强技能提高拓展水平。

2. 在生活中。多总结一些平时总范的小毛病，把心思多放在对公司的改善上，帮公司节省大量资源，让公司多，快，好，省的提高完成任务的质量。本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务而且通过这些活动认识了不少朋友，同事，他们在生活上，工作中都给予了莫大的帮助，让我在一个全新的环境中不断适应，并且融入到这个大家庭中去。。

3. 在心理上。我要不断的与人竞争，坚信我一定能超越别人，同时也能提高同事之间的干劲，使工作中更能增添乐趣与激情，让身心的疲惫化为动力，把这一股股冲劲发挥到极致。4. 在团队精神上。团结就是力量，人心在于齐。我们也不能忘了团队的力量，同事之间也要懂得互相帮助，当他疲惫时或许你的一个动作会使他感动。或许你们也会有误解，但一个简单的微笑，一个轻声地问候就会大事化小，小事化了。一个班组要靠一个集体共同维持，红旗是靠大家一起拼来得，只有团结一致才能永攀高峰。

虽然在领导的关怀与同事的指导下,我的工作取得了较好的进

展,但是仍然有许多改进之处,所以需要认真总结,看到自己的不足,虚心向同事们学习并加以改正,不断提高自己的个人素质,争取取得更好的成绩。所以我要从本职工作开始,踏实刻苦,勤奋不断学习,在工作中努力改进,添彩,没有奉我决心在以后工作中勤于奉献,保持严肃认真的工作态度,发扬团结协作的互助精神,努力提高自身的综合素质,不断增强工作责任心,尊重自己工作,热爱自己工作,发挥出我自己拥有的优势去给一汽轿车增添那绚丽的一笔。

## 年终总结报告个人工作篇七

20\_\_年对于\_\_而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年,更是公司收获的一年。在20\_\_年度,公司领导层在设计院的正确领导和支持下,紧紧围绕发展经济这一目标,抓机遇、求发展,全体员工齐心协力,顽强进取,各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里,公司全员团结拼搏、务实创新,始终坚持“创新从心开始”的经营理念,同心同德、真抓实干,切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

### 一、狠抓生产,经营业绩不断提高

18年,公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标,坚持“创造从心开始”的经营理念,继续坚持科学发展观,把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来,公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩,主要有:

- 1、\_\_施工图设计;
- 2、\_\_施工图设计;
- 3、\_\_施工图设计。

## 二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。18年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《\_\_朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

## 三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。18年，公司先后组织员工培训\_\_人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

## 四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。18年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生



产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建\_\_自行车队、举办\_\_篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

18年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。在到来的20\_\_年，我们将会更加的努力奋进，为公司的建设献出自己的一份力量。