

2023年保险公司业务部门经理工作总结 公司部门经理获奖感言(通用9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

保险公司业务部门经理工作总结篇一

尊敬的领导、亲爱的同事、朋友们：

大家新年好！今天，我很高兴作为“优秀部门经理”的代表在此发表获奖感言，

首先，我要感谢柯利达，感谢它赋予我这样一个充分展示自我的工作平台，让我在不断挖掘潜能中实现自身的价值；其次，感谢公司领导对我工作的指导和肯定，让我能不断提高和完善自己的工作思路和管理方法；再次，感谢一路走来与我同舟共济的技经部兄弟姐妹们，你们一年来兢兢业业、踏踏实实的工作，换来了技经部“年度优秀部门”的荣誉称号；此外，还要感谢相关协作部门的鼎力配合，正是有了你们的支持和帮助，我们的工作才得以顺利开展！

不负大家对我的期望。我一直相信，成功没有太多捷径可循，也不是开始就把事情做得多么轰轰烈烈，而是把自己的本职工作，把每一件平凡又普通的事都做好，经过岁月的不断积淀，最后才会获得成功。借此，我想对公司新进的各位同仁说，特别是那些刚走出校园的大学生们。希望你们能够秉承一颗奉献的心，愿意付出，敢于行动。以务实的态度对待每天的工作，脚踏实地的一步步前行。或许在你职场生涯的初期，工作的环境、薪资待遇都不十分令人满意，但是只有经

历了充满磨练的今天，才会拥有更美好、舒适的明天。

xxxx年是公司战略转型发展的关键之年，今日的成绩只能代表过去。在公司引领我们迈向新的发展高度之际，在行业竞争日趋激烈的环境下，我们更要注重内部的团结，相互支持与鼓励，加强沟通、交流，在明确目标和规划的前提下，向着同一个方向迈进，我相信，未来我们将会做的更好！

最后，祝愿在坐的各位新的一年工作顺利、心想事成，愿公司龙年步步高升，早日成功上市。

保险公司业务部门经理工作总结篇二

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二〇〇二年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。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。

我是于97年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二〇〇二年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，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，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，

我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

保险公司业务部门经理工作总结篇三

尊敬的领导：

您好！

作为公司xx部的部门经理，然而我现在却在给您递交这份辞呈，难免有些唏嘘。来到这座城市已经有了x年的时间了，进入公司，也有了不少的年头。我从刚入职的一个啥都不懂的小员工，到如今成为公司人事部的经历，也见证着公司从当

初的十几号人的新公司，成长到如今几百人的规模，一时间，不由得感慨万分。

还记得当年入职的时候，是您把我招聘进来的，我不过是一个南下打拼的小伙子，靠着一门技术，在这座城市里，难以养活自己。人们都说这座城市好，我却不觉得，钢筋水泥里的是是非非，太多了。人们想着的都是如何往上爬，如何把别人拉下。这些年的经历，让我也从一个热血的小伙子，成为了一个会考虑利益得失的合格的公司管理人员了。这么多年的时间，我也在这座城市里，成家，立业，找寻到了我自己的幸福。有人说，一个男孩成长为一个男人，是当他有了自己的孩子的时候。是的，我觉得这句话很正确，我有了自己的妻子，孩子，当我有时工作不顺心的时候，每当想起他们，就让我有了莫大的勇气，有了莫大的支持。别人说我会赚钱，说我会养家，我不否认，公司的福利待遇确实很好，作为公司的高管，每个月拿着五位数的工资，在这座繁华的城市里，有了自己的房子，车子，我觉得作为一个养家的人，我是合格的。但，作为一名父亲，我却远远不够。

这些年来，工作忙来忙去，留给家人的时间太少了。每周工作六天时间，几乎每晚都要加班到深夜，回到家里，孩子都已经睡着了。没人会嫌自己赚的多，但是我还是觉得自己赚的已经够了。我也不再是那个年轻小伙了，领导，我们都老了。我想换一份工作，能多陪陪自己的家人，给我的孩子一个快乐的童年，父亲的陪伴对于孩子来说，我认为是很重要的。

多的话不再说了，很感谢您这么多年的栽培，也祝愿公司业务蒸蒸日上。您放心，虽然我不再公司了，但只有公司有困难，我还是会基于个人的立场给您提供帮助的。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年x月x日

保险公司业务部门经理工作总结篇四

这次，我能够荣幸地获得“优秀管理者”的荣誉称号，我感到非常高兴与荣幸。

加入公司近xx年来，我从一个普通的施工员，逐步成长为工程部的经理，我非常感谢董事长给了我一个绝好的发展平台，我还特别感谢梁文杰副总和韦继件副总，是他们培养了我，给予我机会和自我发挥的空间！我还要感谢我的同事们，是他们给我更多的帮助和支持。

成绩只能代表过去，我将继续努力。随着公司在管理提升中所确定的工作流程的逐步实施，我有信心将项目一个做得比一个好，做“至精至诚，精品永恒”愿景的忠实践行者！

谢谢大家！

保险公司业务部门经理工作总结篇五

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx□xx年加入我们公司，。

今天我竞聘的岗位是xx部经理。我清楚地认识到，要成为一

名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面有利条件：

1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经x年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。

然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能当选的话，我将会从以下几个方面着手工作：

第一、开拓发展□xx同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。

第二、提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意

为客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为维护部创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第四：坚持标准化做事的方法。在部门内部加强标准化做事的方式，更重要的是加强落地执行，不让标准化工作流于形式。

第五：由于激烈的市场竞争，在业务上的体现已经不仅仅是取决于维护了，因此，我们在进行业务发展的同时必须进一步加强和其他部门的联系与合作。只有通过各部门的长期紧密合作，才能保持维护市场开拓。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山。我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的维护部经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿xx公司的明天会更好！

谢谢大家！

保险公司业务部门经理工作总结篇六

、各位来宾、各位同事：

大家好！

我是营销六部的一名业务员，我的名字叫殷祝峰，很荣幸能获得销售冠军这个奖并能在此发言。

对我们六部工作的大力支持，感谢蔡成源营销总监、黄英经理对我的关怀与厚爱，同时也要感谢我们六部的兄弟们，在日常工作、生活中的鼓励共勉和帮助，还要感谢其他兄弟部门的

领导

和同事的全力支持，当然，还有在背后一直默默支持和帮助我的老婆，这个奖应该属于你们，没有大家的帮助我今天也不会站在这个领奖台上，谢谢大家！！！！

尽自己最大的努力和最大的能力去完成每一项任务指标，但我坚信只要付出就会有回报，所以这几年来的持之以恒，获得了企业的认可和赞誉，我深感荣幸。我想这次销售冠军的评选也向我们大家传递了这样一个信息：只要勤勤恳恳的付出，踏踏实实做好自己的每一项工作，圆圆满满的完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。

和同事们保证，我一定会把今后的工作做的更好。我相信，通过我们大家共同的努力，路路通的明天一定更加辉煌！谢谢！

公司领导获奖感言

公司奖获奖感言

公司个人获奖感言

公司销售冠军获奖感言

公司年会抽奖获奖感言

公司员工年会获奖感言

优秀员工公司年会获奖感言

保险公司业务部门经理工作总结篇七

尊敬的领导：

您好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的领导的帮助指导，加之同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。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。

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，全面提高自己的能力，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能

力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

保险公司业务部门经理工作总结篇八

尊敬的领导：

您好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。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。

我是于20xx年xx月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20xx年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了

提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的'工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的.业务服务，效益额明显提高。在受领了xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在xx

任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，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，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织

管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

保险公司业务部门经理工作总结篇九

俗话说，新官上任三把火，就职演讲的好坏，将直接影响此干部今后在本单位工作的成败。下面是本站小编为大家整理了有关公司部门经理就职演讲稿3篇，希望能够帮到你。

各位领导、全体员工：

大家好！

首先感谢公司董事会对我的信任，在公司快速发展时期，我被任命为公司行政副总经理，我感到非常高兴，这是公司领导 and 全体员工们对我的信任，在此我向大家表示衷心的感谢。我走上这个岗位，深感自己身上的责任重大，为此，在今后的的工作中我将不负众望，恪尽职守，在公司董事会的领导下开展各项工作，认真履行好自己的职责。

我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，以公司的命运为自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我当前的首要任务，要正确引导职工思想，维护企业生产生

活稳定，合理安排公司资源，开源节流，同时加大安保力度，维护企业生产生活安全。

其次：面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

再次：继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升亚华营造的品牌影响力和竞争力。

第四：在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有管理方面的不足，公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

第五：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入光辉的前景！

第六：我要在公司董事会的领导下，严格按照公司的规范要求组织管理活动，本着对董事会负责、对投资者负责、对企业负责、对员工负责，对用户负责的原则，认真履行行政副总经理的各项职责，努力向董事会和全体员工交出一份合格的答卷。在今后的工作中，注重调动大家的积极性和能动性，增强班子的凝聚力、战斗力和创新力，做到经营层分工明确，各尽其责，构建奋发有为的团队。坚持以创新求发

展，推进企业技术创新、机制创新、管理创新和企业文化创新。

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力。我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家！

谢谢大家

各位同志们！大家好！年假休完了。

新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，

让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。