

2023年公司经营业绩 公司工作重点个人 成绩总结(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

公司经营业绩篇一

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20_年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，似乎去年圣诞、元旦的气氛还在耳边萦绕，20_年的节日又要接踵而来。经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，深知好记性不如烂笔头，就一定要把自己浅薄的一些体会用朴实的文字啰嗦下来。

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面在下面慢慢道来：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料

方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效

率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

公司经营业绩篇二

回答以下8个问题，看看自己是不是一个工作狂：

- 1，每周工作超过5天，每天超过8小时，是否经常这样？
- 2，吃饭时间还在工作，是否经常这样？
- 3，是否在休假的时候还要拿出时间来工作？
- 4，是否因为有很多工作要做，就取消休假？
- 6，早晨刷牙的时候，头脑里是否就在安排一天的工作？
- 7，吃午饭和晚饭的时候，是否已经习惯于做其它事，如阅读或工作？
- 8，你没有时间出去同朋友玩，或者有时间但感到很累？

工作狂是公司大毒草影响工作效率与成绩

□

工作狂会给员工带来严重损害，如对公司产生消极情绪、身体与心理的疲劳和情绪紧张，从而影响到工作效率与成绩。

人事心理专家埃斯佩兰萨说，公司里有工作狂会影响到生产率，因为它会加快人员的轮换。一个工作狂往往是自己要求加班加点工作，目的是要得到承认。如果公司不给予他这样的承认，因为公司并没有要求他这样做，他积极性受挫，便会辞职走人。

工作狂会影响到员工的健康，如工作能力下降、创造力下降、注意力不集中并引起工作中出差错。工作狂还造成电灯、电话和纸张的开支增加，这在大公司无所谓，但在小公司就是一个负担。

英国的一份调查报告说，有63%的英国人认为自己工作时间太长，工作效率下降。日本还有“过劳死”现象，指的是员工因过度劳累而出现心血管病，从而导致死亡。

公司应该采取积极的态度来解决这个问题：在公司内部鼓励员工严格执行个人作息规定，包括睡眠时间不要少于8个小时，周末要同家人和朋友在一起，准时吃饭，还要吃得好，做工作要限定在上班时间内，进行体育锻炼。

作者：陆在宽来源：《国际先驱导报》

公司经营业绩篇三

立定跳远是发展下肢爆发力与弹跳力的运动项目。它要求下肢与髋部肌肉协调快速用力，并与上肢的摆动相配合，所以它也需要一定的灵巧性。

立定跳远技术分析

跳时两腿稍分，膝微屈，身体前倾，然后两臂自然前后预摆，当两臂从后向前上方做有力摆动时，两脚用前脚掌迅速蹬地，膝关节充分蹬直同时展髋向前跳起，身体尽量前送，身体在空间成一斜线，过最高点后屈膝、收腹、小腿前伸，两臂自上向下向后摆，落地时脚跟先着地，落地后屈膝缓冲，上体前倾。要提高立定跳远成绩，力量是基础，特别要提高膝、踝、髋三个关节的协调用力及爆发用力的能力。

影响成绩的因素

力量因素特别对下肢肌群的爆发用力能力，而且对踝关节的力量提出了较高的要求。立定跳远的最后用力点是在前脚掌，甚至是脚尖，需要踝关节的跖屈用力有相当大的强度。

(2) 协调用力的能力指骨盆肌群与下肢肌群协调用力的能力（包括踝关节）。协调用力正确的标志是，髌、膝、踝三关节能迅速有力地蹬直，上肢能做出协调的摆动，起到带、领、提拉的作用。

(3) 臂的摆动作用立定跳远必须直臂摆动，摆幅越大，带、领、提拉动作越强。请注意观察，凡屈臂摆动者，必然造成上体的波浪动作，从而影响跳的远度。

(4) 能量的转换从站立状态到下蹲状态，势能转化为动能，这样就相当于有一定的助跑，从而可以更有效地提高初速度，增加跳远的远度。

练习方法

蹲跳起这是主要发展腿部肌肉力量和踝关节力量的练习

双脚左右开立，脚尖平行，屈膝向下深蹲或半蹲，两臂自然后摆。然后两腿迅速蹬伸，使髌、膝、踝三个关节充分伸直，同时两臂迅速有力向前上摆，最后用脚尖蹬离地面向上跳起，落地时用前脚掌着地屈膝缓冲，接着再跳起。

(2) 单脚交换跳这是发展小腿、脚掌和踝关节力量的练习。

上体正直，膝部伸直，两脚交替向上跳起。跳时主要是用踝关节的力量，用前脚掌快速蹬地跳起，离地时脚面绷直，脚尖向下。

(3) 跳步跳步主要用来发展腿部后群肌肉和踝关节的力量，训练身体的协调性。

两脚分开成半蹲，上体稍前倾，两臂在体后成预备姿势。两腿用力蹬伸，充分伸直髋、膝、踝三个关节，同时两臂迅速前摆，身体向前上方跳起，然后用全脚掌落地屈膝缓冲，两臂摆成预备姿势。

（4）蛙跳是发展大腿肌肉和髋关节力量的练习

两脚分开成半蹲，上体稍前倾，两臂在体后成预备姿势。两腿用力蹬伸，充分伸直髋、膝、踝三个关节，同时两臂迅速前摆，身体向前上方跳起，然后用全脚掌落地屈膝缓冲，两臂摆成预备姿势。

（5）跳台阶主要发展腿部力量和踝关节力量。

两手背在身后，两脚平行开立，屈膝半蹲，用前脚掌力量做连续跳台阶动作。

文档为doc格式

公司经营业绩篇四

_年12月15日，我接到公司的面试通知。当时，我已然忘却自我所投简历的情景，也想不出是怎样经过网上简历的层层筛选而被幸运的抽中，权衡取舍之间，只想着仅仅一试。

_年12月18日，我南下广州途中，取道沈阳，抽空实地体验了兴隆大家庭的氛围，并顺利经过了沈阳兴隆大家庭的面试，心境是激动的。hr最终一句问我，如果把我派到朝阳我愿意不愿意，在了解到集团和朝阳相关情景后，我给了一个肯定的答复。

_年3月15日，我取道沈阳回校，用坚硬的笔尖签下自我的就业协议。

_年6月30日，在收到公司报道电话通知后，我退掉前往泰山的车票，并备齐工作所需物品，收拾情怀，准备新的开始。

_年7月1日，小雨。离别的站台回荡着渐行渐远的祝福，我独自走进这个陌生的城市，并正式开始自我的兴隆生涯。

7月13日，为期12天的入企培训在新的教师、新的同事、新的环境磨合中悄然而去，我高歌“流云在天边，行囊在眼前，有一条通往太阳的路无边又无岩”奔赴盘锦，迎接新的挑战。

7月19日，凤凰涅槃，完成自我的重生。一周的“以纯”营业员实习在欢笑中度过。收尾的座谈中，我一言不发，只是开始梦想未来的日子，会有更大的收获。

7月23日，按照集团的安排，我进军兴隆大厦食品商场乳品冷冻部大冰柜组，拜于优秀的组长、三星级营业员李国辉教师门下。资本、本事、学习、憧憬，等等，一并爆发。

8月2日，带着满心的对柜组的不舍和“白吃、白喝、白玩、白拿”的向往，开赴沈阳参加传说中的集团奥运。七天学校生活的重温，七天封闭式忙碌与活泼，七天完全状态下的灌输和消化，在七篇以笑傲的诗句为开头的日记和对优秀学员奖品的窃喜中划上圆满的句号。

8月16日，我很庆幸我赶上这样的日子，并作为第一批的支援，在短短的四十多天时间里，对沈阳三进三出。我期望在这段日子里，我是进取而创意还卓有成效的完成了自我的工作，因为大家庭店庆特等功的完成有我一份参与，这就足够了。

8月29日，我重新回到柜组，也更加努力的学习，并尝试着在柜组、部里、楼层承办更多的事务，参与更多的活动，担当更多的‘主角’。

10月11日和12日，我连续休息两天，认真回忆这段详实的经

历，并真诚的总结自我的生活。我为我自我感到幸运、不易和骄傲。

三个月的时间，短短长长，感慨良多。记得刚来的时候，对岗位是忐忑青涩、手足无措，对工作更是擗面杖吹火，尽管我以前的经历也是丰满而充实的，然而对于新的环境，仍然需要一个缓冲，那段时间也犯了不少低级而幼稚的错误，譬如第一次开三联时候的紧张兴奋，第一次收款时的编码混淆与输入金额错误等等，但都在同事教师们的“没有事儿”和经验之谈中，渐渐的就成为过去。为了更好更快的进入主角，我每一天下班之后仍然要到柜组待上一段时间，尽可能多的参与前台事务。我逢事必寻遇事必问，总算在鼓励与坚持中争取到一个良好的开局。

公司经营业绩篇五

一年来，_保险河东公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要

职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

- 3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管

理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费9250160.12元，非车险业务759399.92元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的

激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！