

最新年度公司工作总结 公司年度工作总结 (模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度公司工作总结篇一

时光飞逝□20xx年已接近尾声，过去的一年是充满梦想和激情的一年，是记载着我们过去一点一滴的一年。也是公司不平凡的一年。回顾20xx楼市，龙年伊始出现成交量“小阳春”，3-5月份开发商以价换量助推楼市回暖，随后6-8月，成交量不仅创年内新高，更创历年同期新高，9-10楼市进入观望期，成交量萎缩，销售放缓□20xx年楼市最终在平淡中接近尾声。

20xx年，公司根据集团公司经营目标的总体要求，贯彻落实服务营销年的理念，在集团公司的领导下，各职能部门积及配合与指导下，公司全体员工团结一致，积极开展本年度工作。全年超额完成了销售亿元的经济指标。

在此，我们要感谢集团的正确指导，感谢公司领导的正确带领，感谢相关部门的大力支持。

为更好地总结一年来的工作，制定明年的工作思路，我司现将20xx年度的工作做如下汇报：

(一)超额完成任务，再创效益新高

1-11月，销售商品房资金回笼亿元。其中，公司代理销售项目商品房实现资金回笼亿元（含2#，4#楼商铺销售的资金回

笼万元），占资金回笼总额的81%；超过全年回笼目标总额（亿元）的45%。共销售商品房套，销售面积约为平方米，销售额亿元。超过全年销售目标总额（亿元）的39%。共完成江南春城商品房签约套，签约面积万平方米，签约额亿元。

1、项目。在区域楼盘涨跌互现态势下，以价换量是今年上半年楼市的主旋律，而灵活定价随行就市论证了价格是促进成交的关键。2月份，针对组团，通过价格调整进行了促销，前期并配合了当月白云深处剩余房源的销售，当月超额完成了销售额，为20xx年开了一个好头，也增加了团队在困难时期的信心。3月份，在集团的指示下，我司做了多套降价促销方案与集团领导及相关部门讨论确定。于3月底推出“千人大团购”促销活动。活动面市后，短短5天预约客户达640组，活动至今共成交认购套，认购金额亿元。通过4个月左右的消化期，基本销售完毕，整个上半年销售量在月度销量榜排名前茅。截止到目前还剩余50多套未售房源。5月份开始，我们重点对剩余车位进行促销，讨论确定了阶梯式的促销价格为6.5-8万元不等。全年完成车位销售共182个，回笼资金1151万元。6月份随着楼市回暖，改善型需求悄然入市，部份房源虽有折扣，但力度开始缩小，届时我们针对及房源价格进行了小幅涨价。经过上半年的促销销售，可售房源并不多，下半年可售房源为剩余房源以跃层为主，面积基本在230方左右，再加上后续价格已回调，总价都比较高，成交滞缓。

下半年销售主要以项目为重点，包括开盘前的各项销售工作安排落实，涉及销售展厅启用，营销对接，项目销售房源定价及制订合理的开盘优惠措施等工作，自11月3日开盘成交至目前累计成交套，开盘半个月共成交27套，成交率45%成交类型大部分为业主或者员工介绍，成交总金额万元。

2、项目。今年8月受集团委托，我司派驻销售骨干前往项目开展销售工作，公司领导人负责全面的销售管理工作。期间及时推行了适宜的绩效考核政策；完善并实施了新的绩效考核制度；健全了机构设置，增设了市场开拓部；调整了销售策略及

模式。年末，我们配合促销方案让项目走进杭州各高端社区，邀请意向客户参与我们的产品推荐活动，同时还借政府组织的各类房展会到重点城市进行推广。8月份以来项目实现新认购56套，认购面积3849m²，认购额约4600万，实现签约44套，签约面积3019m²，签约额约3746万，实现资金回笼约3300万。其中通过窗口组织客户上岛看房35人次，成交8套；项目近两个月的销售总量在地区销售排名前列。

3、二手房公司。今年商品房办证业务主要以集中受理及为主，据统计由我司受里代办证业务142笔，手续费收入合计7.98万元。成交二手房租赁业务131笔，实现资金回笼142.96万元。其中成交商铺租赁28个，回笼资金106万元；车位租赁154个，回笼资金36.96万元。

4、项目。自九月份起我司调配销售、内勤骨干若干名，积极支持配合项目开展售前售后的各项工作，把好的经验运用到各项工作中去。

(二)渠道拓展，实现销售新突破

今年渠道拓展主要以中介分销为主，我司主要参与渠道中介培训，及团购活动方案执行、配合等各项工作，维护及沟通企业团购客户。合作吉屋网等网络销售公司，完善淘宝网络销售平台，及增加网络销售渠道。今年渠道销售成交主要来自阿里企业员工，截止目前，共成交房源99套，成交总面积9948.19平方，成交总价8955万元。

项目渠道开拓方面也颇有成效，我们导入分销机构，加强与分销商的合作，为了放大成交量，同时在等地设置分销机构。与三亚的租车公司发展合作，对自驾游的高端客户进行锁定，邀约到项目体验。同时还与旅行社合作，对企事业中高端客户群专门开设一条博鳌专线。借用各分合作单位的客户资源，我司提供销售政策，为我司项目输送目标客源。并在8月底完善分商合作协议并邀请各合作单位到我项目参考并召开了分

销商长期合作发展会议, 与会人员达到100人。增加各分销商对我项目的信心, 提高带客量。

(三) 强化服务, 做好资金回笼

公司以资金回笼为目标, 抓紧各项目签约, 紧盯在途资金回笼进度, 催放贷款, 后勤工作齐头并进。

1、我们紧紧围绕资金回笼, 在上半年集中促销的销售旺季, 部门全体员工加班加点进行签约, 保证快速消化前期认购客户的签约工作, 防止客户生变。全年完成江南春城商品房签约共计套, 签约额亿元。

2、因银根收紧, 信贷政策变化较快, 贷款要求不断提高, 有不少客户按揭资料被退回或无法按揭的情况, 我们想方设法与业务银行、省市公积金管理中心、房管部门联系、沟通, 尽量让购房客户获得贷款资格, 减少退房事件。

3、与资金管理部门密切配合, 紧盯在途资金的回笼进度, 加强与审批部门尤其是市公积金中心的沟通, 争取额度、促成放款。

4、向法务处征询有关疑难问题, 切磋解决客户纠纷, 有效地避免了更多的退房事件。

5、完成全年交房通知书寄发796套: 其中项目5.6.8.9幢207套, 项目春2.4幢454套, 现房零星交付, 135套。

(四) 注重团队建设, 狠抓案场规范

案场是销售的主阵地, 在市场严峻的时期, 案场的服务和成交技巧在一定程度上将决定最终结果。今年, 我们一如既往地认真落实对案场管理的各项措施, 狠抓客户服务工作。通过销售案场纪律制度的强化执行和部门人员的绩效管理, 销

售案场平稳有序。团队素质和专业技能也明显提高，很多销售人员经过不断历练都具备了担任更高职级的能力。

(五) 全面发展，做好后勤保障

1、3月置换《经纪机构备案证》到期，我们报审各项材料顺利通过了市房管局和房管局的审核，得到了资质延继。

2、通过了置换公司、公司各类执照的年审、劳动年审、及销售公司iso年度审核工作。

3、配合财务对公司资产进行年度盘点，各项资产落实到人，做到合理使用与保管。

(六) 加强管理，优化整体结构

公司健全了各项规章制度，确保各规章制度得到有效执行；根据项目销售情况及时调整销售团队业绩考核方案，佣金分配方案。

(一) 缺少复合型人才

由于各岗位之间参与程度不高，各类岗位业务人员专而不全。为提高工作效率，我们营销部有着策划、销售、内务岗位的清晰分工。明晰的分工当然有助销售工作的更好开展，但从某种类程度上也不利于全才的培养。今后，我们在保证销售工作正常开展的同时，要加强岗位之间的互相参与程度，甚至重点加强几个员工的全面培养，使其更多员工能够成为一名多面手。

(二) 销售队伍涉猎面不够

我们销售日常的精力主要投在了工作之上，往往与房产相关行业或不同行业、不同职业面的综合知识、文化获取及接触

都比较少，这对于我们自身的综合素养与工作视野的提高是不利的。今后，我们应在忙碌的工作之余，要挤出时间去接触一些工作之外的事物与知识，以便提高。

(一)项目工作计划

20xx年我们将紧紧围绕以集团布置的全年销售战略目标，全面推广，快速消化，快速回笼，力争取得较好业绩。

1、明年主要围绕a组团销售为主。其它芦、组团主要为带量销售。

2、，预计在明年第一季度内销售完结。二手房销售的工作比较常规，也比较稳定，明年的招商量也在今年的范围左右。

3、根集团要求，在完成好销售工作的同时，重心需投入到项目营销上去，继续整合更多渠道，争取取得销售新突破。

(二)工作思路

1、在这样的市场环境之下，销售政策、策略和执行力度是首要条件。要深入研究客户没有下单的主要原因，不断的总结归纳经验。培养一支具有强而有力的执行力团队，我们需要学会带领团队中的每位成员都能高效工作，只有如此才能共同达成目标，所以这也是公司20xx年需要努力的方向。

2、要进一步提升销售案场管理工作，销售案场及展示中心是展示公司形象的重要窗口，任何有不规范或不符合公司品牌形象的行为都要坚决杜绝。销售案场也是销售的主阵地，在市场严峻的时期，现场的服务和销售技巧在一定程度上取决定性作用。我们销售团队每一位成员都需保质保量地做好本职工作，遵守各项管理行为规范。

3、继续强化队伍建设，提升核心竞争能力，进一步加强队伍

建设。行之有效地开展多种形式的培训，提高团队的专业知识，培养一支经得起市场考验的队伍。

4、完善制度建设，加强内部管理考核力度，公司在管理制度及措施上要进一步健全管理制度，加强执行力度，增强团队的责任心，力争全面跨上新的台阶。

5、根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员配置。

总之在过去的一年里，取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激励的市场中立于不败之地。最后我们相信全体员工只要统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

年度公司工作总结篇二

在xx公司领导班子的热心关怀下，在共青团xx县委员会的密切关注中，于xx年年3月21日正式成立xx公司团委，并于4月19日，通过竞聘以及党委走访、推荐的方式构成了第一届共青团xx公司委员会，时值“五一国际劳动节”前夕，刚刚组建起来的各基层组织和委员们便进入了共青团活动的组织当中来。

现就近期团委活动的组织情况向公司领导汇报如下：

xx年年是公司的“管理执行年”，在与一线员工的日常接触中，发现很多员工对公司的文件及规章制度不甚了解，为认真学习贯彻公司“管理执行年”各类文件精神，以学习促管理，以管理促执行，做好管理执行的第一步，公司党委、工会、团委联合组织了“学文件、促执行”知识竞赛活动。

同时，4月份是公司确定的“安全生产月”，为了更好的宣传安全方针、安全常识，巩固“安全生产月”所取得的成果，继续深化“安全第一、预防为主”的安全工作方针，另外配合公司“经济生产”的整体路线，让广大员工自觉提高意识，降本增效从自身做起，在拟定“五一系列活动”的同时，组织了“安全生产、经济生产”征文活动。

按照团委初步拟定的以学习为主、活动为辅、鼓励创新的总体思想开创管理工作新局面，在制订活动方案时，以团队协作和能够促进管理提升、增强素质教育的活动为主要开展形式，以多元化的激励方式带动广大干部员工主动学习，自觉提升管理能力，切实落实“管理执行年”的执行力度。

因此，在“学文件、促执行”知识竞赛活动方案制订时，将竞赛出题范围定为公司xx年1号文□xx年年1—70号文件，另外融入了生产知识、计统知识、优秀员工的十项标准以及生活常识，题型分为选择题、判断题、问答题、抢答题、连线题、分值设置题、分析确定题和现场观众题。通过学习组织6支队24人的竞赛队伍，但考虑到资金和场地的有限，决定只取18名选手参加决赛。根据党委指示，为了扩大学习范围，又增加了现场观众题，也能够更好地营造积极、向上的现场氛围。

“安全生产、经济生产”征文活动则是以生产为主线，结合实际工作，围绕现场安全或成本控制方面用手中的笔去抒发情感，提出意见和建议，从写作的过程中提升自身的自我管理理念，增强经济生产意识，以征文活动促进敬企爱岗意识的强化。

4月底，对“五一活动方案”进行公示，同时为了让广大员工有目的的组织学习，公司团委将知识竞赛出题范围下发到各基层团组织，各单位负责人也积极配合，将各类文件和资料备齐，通过各种方式发动管理干部、后备干部及员工踊跃参与。一般采用文件传阅学习和集中培训两种，学习后互相提

问以巩固学习效果。

在紧张的学习备赛的同时，另一方面各团组织还在组织具有写作基础的管理、技术和骨干人员以公司实际为出发点，不限题材地撰写经济生产征文。

在比赛用材料和物品的准备上，根据能省则省，能自制决不购买的原则，充分发挥大家的动手能力和聪明才智，自制了大量的比赛道具；以较少的投入举办较多的活动，以有限的资金取得广泛效果，以创新的方式获得双赢的原则来开创团委工作的新局面。

5月上旬，为了更好地配合基层组织的学习、选拔工作，又制订了关于知识竞赛活动的补充通知，通知要求各单位严肃此次竞赛活动的组织工作，把活动作为各单位提升管理能力的战略高度上去认识，为了扩大此次竞赛的范围和影响，给各单位更多的学习与培训时间，决定将活动推迟到5月中旬工会会员大会和团委代表大会召开之后举行，同时将经过2个星期精心挑选和制作的涵盖所有出题范围的250道空白题库下发到各个单位和部门，继续组织有针对性的学习。

5月下旬部门调整后，由党委、团委组织人员分别深入到各个单位，对文件学习情况进行调研。xx组织了多场培训，同时也同其它单位一样采取传阅和集中学习的方式。xx团支部将试题编印成考试题发放到员工手中，部分员工还以同事、家属和子女提问的方式进行复习，学习的氛围可见一斑，还有部分没有发到题库的员工主动索要参赛权。后勤七部室员工的学习情况由xx部进行调研和选拔。有疑难问题的大家都会互相的解释，甚至进行讨论，直至把答案弄明白为止。

但有部分单位在组织形式上走过场或组织不力，以工作忙碌为由，对文件学习不闻不问，如xx车间、xx部、xx部、xx部。

由于各种原因竞赛一再向后推迟，至6月份，原本已确定的18

名选手中有数名被选定为xx外培人员，只得在各单位重新选拔人员进入公司级决赛。通过层层选拔，本次活动共组成6个代表队18名选手，分别是xx代表队□xx代表队□xx代表队□xx代表队□xx代表队、机关代表队。

在公司领导的协调指导下，通过监察部、综合部、各基层团组织以及工作人员的努力和各单位积极配合，6月19日在公司党校成功举行了“学文件、促执行”知识竞赛活动。竞赛由xx□xx主持，到会的公司领导有xx副总□xx□xx副总□xx副总，监察室人员负责现场监督，并于正式比赛前公布比赛纪律和比赛规则。在现场回答时，以选择题、判断题、现场观众题为主，少量辅以问答题、抢答题、连线题，另设分值设置题和分析确定题为风险题，答错者扣相应分值；现场队答错或回答不上来的问题，由现场观众回答，回答正确的给所在单位按50%加分，现场观众题答对者将送纪念品一份；在答题过程中，各代表队激情投入，尽显才华，现场气氛十分激烈，时而插入的现场观众题，一次又一次地掀起比赛的高潮，虽然有部分观众回答不正确，但也极大地鼓舞了干部员工参与的热情和积极性。现场奖品不多，学习后劲不减。

本次“学文件、促执行”知识竞赛最终以监察人员监督下的现场记分情况评定名次□xx代表队以800分的总成绩夺得本次比赛第一名，其次xx代表队、机关代表队分别以790分、770分获得本次比赛第二名和第三名□xx代表队□xx代表队□xx代表队分别以765分、710分、670分荣获优胜奖。

征文评选时，由于评委难以同时组织到位，所以采取现场同时打分和轮流传阅打分相结合的办法，各位评委打分情况相互保密，互不干扰，在9位评委陆续打分后，最终用电脑计算各项目平均得分和合计总分，按照总分排名情况初步选定6篇进入前三名，随后又推荐4篇较为优秀和有建设性意见的征文递交总经理审阅，总经理审批后于近期重新组织评委进行点评打分，决定最终选手名次。

由学习发动阶段到初选阶段再到竞赛阶段，广大干部员工能够自行投入到各项制度的学习和运用中，充分体现了大家对企业文化建设的真情、热情和激情，真正起到了以学习促提升，以提升促执行的预期效果。

虽然本次活动组织略显幼稚，参赛人员素质参差不齐，几经努力，也达到了预期的效果，对于参赛人员来说，也是云铸公司成立以来一次全新的洗礼，在稚嫩的笔迹中，我们不难看出参加人员对于企业的那份真诚，以较为不成熟的观点和看法真正地抒发自己的爱岗情结，以饱满的热情投入经济生产的热潮当中，以大家带小家，以企业文化建设大力推动公司经营建设的发展步伐。

在与一线交流中感觉到，广大员工对企业的忠诚，对企业的爱恋，更希望企业的发展与壮大。在企业文化方面，希望通过不同形式的文体活动和有效的培训，促进大家积极主动地学习，自觉地提升执行力，促进“执行在我”管理理念的升华，以用心管理全面推动企业的发展。

年度公司工作总结篇三

公司副总经理个人年度工作总结20xx年我的工作发生变化。上半年仍在xx支公司担任经理，七月份调xx分公司任副总经理。无论在xx还是在xx[]都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。

以经营目标为中心，以网络建设为重点，努力完成支公司各项任务上半年，带领xx支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

20xx年8.29洪灾使xx县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加

倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。

第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持，xx县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入43.3万元，占年度任务的78.9%。

xx城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、xx中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼

栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目；抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169m□

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与xx县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局□xx中学等集团用户，同时积极争取县xx的专线接入订单。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

年度公司工作总结篇四

（一）以承接园区产业转型为契机，全力推进公司组建工作

（二）以加强公司内部建设为基础，不断提升公司整体素质

一是制度建设不断完善

二是机构人员不断充实

三是注重队伍建设，提高整体素质

四是严肃工作纪律和廉政规定

（三）以整合开发区铝产业为前提，合理参股市级平台公司

（四）以助推园区产业发展为动力，创新组建产业发展基金

（五）以解决企业发展资金为抓手，有效促进公司现金增量

一是搭建铝产业投融资平台，解决企业融资难题

二是通过产业发展基金，解决企业入驻装修事宜

三是筹融项目建设资金，助推园区标准化厂房建设

四是以股权或债券投入支持园区产业发展

（一）公司人员缺乏，机构不健全

（二）资金来源结构不合理，融资难度大

（一）整合资源，搭建平台

（二）建章立制，规范管理

（三）降低成本，稳控风险

二是深入分析资产状况，重点分析经营资产和项目的可持续性和盈利的稳定性

年度公司工作总结篇五

20__年来，在公司和部门领导的大力关怀和正确指导下，我围绕工作职责，立足岗位，兢兢业业，实事求是，圆满完成各项任务。现将我的个人工作总结如下：

一、工作概况

1、思想进步和正确态度

自从参加工作以来，我在思想上严格要求自己。在业余时间，我不断加强思想理论学习，关注时政，努力提高思想觉悟，增强内涵素养，开阔视野，使自己更好地与时俱进，适应社会和岗位发展的需要。

2、严格要求自己，真诚待人

今年，个人可以认真学习供热公司的规章制度，认真理解公司的决议。在工作中，我严格遵守公司的规章制度，基于自己的职责，团结同事，尊重领导，服从组织的工作安排，能够在工作中严格要求自己。同时，我真诚地与同事相处，虚心向他们学习，学习他们的素质和精神，不断提高他们的综合素质，从而更好更快地促进他们的快速发展和提升。

3、基于你的

目前我所在工作部门的客服部门主要从事电子巡更记录、水电周报月报统计、整理档案、仓库账目、家政管理等工作。工作内容细致复杂。所以在工作中，我不断培养自己的责任心和耐心，把责任心和耐心的培养放在做好工作的首位，要求自己静下心来，认真处理好每一项工作中的细节，确保工作不在自己的范围内。

做好电子版检查记录：全年检查_电子版，记录各种问题_次。

周、月水电报表统计：认真核对水电数据，按时做好周、月水电报表，保证各报表数据的准确性。

做好档案管理。针对分管档案多且杂的特点，个人一方面认真学习档案管理的业务知识，参加相关专业知识的培训，不断

提高自身业务理论水平;另一方面,根据档案管理的实际情况,完善档案管理台帐,定期更新档案,严格遵守档案管理制度,努力确保档案无差错。此外,积极加强电子档案管理的自我应用能力,充分发挥电子档案的作用。

完成仓库账目和所有内部事务。仓库账目方面,坚持财务管理制度,做到账实相符,账实相符;内务方面,按时保质完成领导布置的各项任务,尤其是做好办公室环境的定期清洁工作,每天定时,努力营造一个健康向上、氛围良好的工作环境。

二,存在问题

学习的强度需要不断提高