# 中国公司年终工作总结(推荐48篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-05-14

*中国公司年终工作总结120xx年即将过去，新的一年即将到来，我在这里先给各位领导，同事拜过早年祝新春快乐、万事如意。>一、发挥优势管理，狠抓基层建设1、优质服务、赢得信赖。公司通过引进品牌管理，强化管理准则，加强管理人员的现场督导和质量检查...*

**中国公司年终工作总结1**

20xx年即将过去，新的一年即将到来，我在这里先给各位领导，同事拜过早年祝新春快乐、万事如意。

>一、发挥优势管理，狠抓基层建设

1、优质服务、赢得信赖。公司通过引进品牌管理，强化管理准则，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了园区业主好评，赢得了业主的信赖，受业主委托物业安全管理部协助公司完成的接待工作上百次，其中代表团2次，领导3次，知名企业合作会6次，由于接待工作完成出色，安全管理部获得业主优质服务的赞誉。

2、预防为主、重点布控

在公司总部的关心指导下，项目部通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等“六防”措施，全年未发生一件意外安全事故。项目经理每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。安全部安排干部员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保园区万无一失。针对特别区域实行重点监控，在自行车场盗窃高发区实行严密布防，抓获盗窃者3人，为业主挽回直接损失数千元。由于园区安全管理的出色，因此被区评为社会治安综合治理先进单位。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将园区消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定园区消防设施设备维修保养计划，使园区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。今年已对园区3656个光电探测器，进行了专业性检测，严格检查消防设施设备，提前对烟感系统报警点不准确进行专业性检测。保障线路畅通、正常使用，对大厅内应急疏散灯、安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。按照市政府及公司要求，组织园区业主进行消防演习，消防演习的成功演练，得到了国家相关部门及广大业主的好评。

>二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理

1、按照项目年初制定的安全培训计划，安保部参照行业规范对保安员进行32次专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。做到实际工作培训，分阶段、分内容进行考评，通过培训保安员整体素质提升了、服务水平提高了、业主满意度提高了，通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，结合项目管理服务特点，按照项目部的要求，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。，安保部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务的真谛的理解及运用。

安保部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。通过思想教育工作，提升了保安员思想道德品质，涌现出多个拾金不昧的好保安，受到了业主的书面赞扬。通过工作实践的摸索，安保部还创作出“物业保安员应知应会”的规范准则并上交公司总部在全公司推广，不但使的每位一线保安员在为业主和客户服务时品质显著提升，而且使其他兄弟项目受益。安全管理部通过对年工作进行回顾和总结，总结过去、展望未来，整改不足之处并制定新一年的提升服务目标，以利于年安全管理部各项工作更好的全面展开。

以下几项工作是保安部年的工作重点及提升项：

1、我们将始终贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，在各项预案具体实施还不尽完美的情况下，保安部将继续跟进落实。

2、保安员及领导组织管理水平有待提升：表现为骨干人员文化修养、专业知识和管理能力等综合素质高低不一、参差不起，保安部与项目制定的管理规范尚未全部落实，保安部将针对问题加强教育培训。

3、服务质量尚需优化和提高：从多次检查和客户投诉中发现，安保部各个岗位保安员的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。保安部将强化管理达到白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在的一个样的服务标准。

4、反复出现的问题是有个别岗位保安员仪容仪表不整齐、礼节礼貌不生动、服务不周到、处理应变不灵活，这些问题严重影响着整体的服务质量。在年的工作中，保安部将重点跟进、狠抓落实。

**中国公司年终工作总结2**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了。回首过去的一年，宁波滕头园林绿化工程有限公司在各级领导部门、滕头集团公司的关心指导下，坚持“营造一流企业，争创一流工程，提供一流服务”的宗旨，充分发挥领导班子的领导核心和模范带头作用，通过公司全体同仁的努力，在园林绿化行业竞争日趋激烈的形势下，克服种种困难，取得了不错的成绩。20xx年全公司完成产值亿元，实现销售额亿元，与去年同比增长30%、35%，全年实现利税1390万元，同比增长39%。下面将我单位20xx年的工作情况总结如下：

>一、锐意进取，开拓创新，提高效益

20xx年，公司紧紧抓住机遇，在国家持续加强宏观调控的不利客观条件下，转变经营思路，大力实施“建一项工程，树一座丰碑，占一方市场”的名牌精品战略，把保证和满足用户需求放在首位。在苗木销售上，加强服务，整合资源，以精、优、全、低为基础，理顺与需苗单位的关系，建立长久合作机制。

首先，经营业绩大幅上升。目前我国城市化率只有31%，低于世界平均水平15个百分点，根据对中国经济增长的潜力和中国人口增长的综合分析，可以预测，未来20年内，中国城市化水平将提高到60%左右，这意味着城市化率每年需提高约个百分点。另外从我国城市的功能分区看，我国目前很多城市的功能分区并不合理，为了使城市土地价值最大化，必将对功能区重新划分，而这将导致现在很大一批城市住房资源的重新优化配置，很多需要配套和重建。

根据这一思路，公司加强了与房产开发公司、基础设施公司的合作，把出精品、创名牌放在首位，工程无论大小，只要是公司总包的，都对工程每一部分的质量保持高度的责任感，对每一个环节及每一个细节的质量负责，尽最大努力让业主对工程的质量、服务满意。xxx景观工程、xxx广场、xxx国际城景观工程、xxxx小区绿化工程、xxx项目、xxxx绿化工程等小区、广场绿化工程就是转变思路的成果。20xx年公司共完成工程项目26个，在建工程还有5个，超千万工程3个，其中义乌中央公园综合二期工程绿化面积达万平米，全年完成工程额又超亿元。公司苗圃基地围绕“大规模、大规格、多品种、高档次、低价格、优服务”的战略方针，自身规模进一步发展壮大。本年度苗木销售近5000万元创历史新高，比去年整整翻了一番。其次，加强了公司的资源整合能力。

资源整合能力对于企业核心竞争力的培育至关重要，企业能较好地整合资源，才能有效地发挥协同效应。这里说的资源不仅包括企业内部资源，也涵盖了企业可以通过各种途径获取的外部资源。对园林绿化企业来说，主要的外部资源有：银行及金融机构、政府、专业承包商、材料供应商、业主、行业协会、大专院校的研究机构等，与这些资源建立良好的合作关系，企业无疑将获得竞争优势，而且这些竞争优势也往往因竞争对手难以模仿而具有持久性。公司通过紧密结合集团公司，强化资源整合能力，提高了自身的核心竟争力。

规范施工工序、安全的管理。质量和安全是每一企业生存的基础，公司曾多次召开质量与安全会议，强调严把工程质量和安全，创精品工程对提高公司信誉的重要性，具体做到了以下几点：

1、组织好设计交底和图纸会审工作。

2、加强施工工序的质量管理：重视土壤的处理工作、定点放线的处理、种植穴、槽的挖掘、把好苗木质量关、浇定根水、固定支撑以及后期的养护管理工作。

3、责令质安部定期和不定期相结合，对下属项目部所施工的工程进行检查。

通过这些措施，公司的安全生产和施工的工程质量有了明显提高，全年无一起安全事故发生，慈城慈湖古县城绿化工程荣获中国风景园林学会“园林工程金奖”。还有二项工程参评宁波市绿化最高奖“茶花杯”的评比。

>二、加强培训，优化人才结构，提高人员综合素质

企业之间的竞争归根结底就是人才的竞争，人力资源是企业价值增值中最具创造性的因素，是否拥有必需的高素质人才是决定企业能否成功的关键因素。从业内人才的现状看，一些从业人员因循守旧，已显示出对新经济状态的诸多不适应；企业中大多数管理人员都是技术出身，既懂技术又懂管理的综合性人才严重匮乏；熟练型技工的断档，也成为企业发展的一大障碍。

针对这一现况，公司实行“人才兴企”战略。为了吸引和留住人才，公司决定大力改革用人机制和激励机制，为员工创造能发挥施展才华的良好环境，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创新性的分配办法，对人员进行考评和激励。同时，企业还非常重视人才培养，努力为企业员工创造各种锻炼和学习机会。

质量管理始于培训终于培训，公司在培训教育上的预算占工资总额3%左右。为了确保如此高额的培训投资的有效性，公司对各种培训进行衡量、测试和评估。20xx年度公司组织技术骨干参加建筑施工企业三类人员培训，共有17人参加，通过省建设厅考核全部取得了安全生产考核合格证。公司的各级项目经理都参加了宁波市建委举办的继续培训教育，并全部通过考核。

有47位员工通过考核取得了高级技师和高、中级技术工种岗位证书。有11人被破格评定为助理工程师。同时，今年又招收了8位项目绿理、施工员，为企业添加了新鲜力量。更可喜的是，刘斌、张朋达二位同志被评为中国园林优秀项目经理。还有三位项目经理正在参评中国园林优秀项目经理。这不仅是他们个人的光荣，更是我们整个公司的光荣。

>三、规范经营，提升管理水平，全面塑造企业形象

企业形象是一个企业在社会公众及消费者心目中的总体印象，是企业文化的外显形态。具体地说，企业形象是企业产品形象、经营服务形象、管理者形象、员工形象、公共关系形象等综合因素组成的。良好的企业形象有助于增强企业的竞争力、有助于开发人才资源、有助于创造良好的外部经营环境、有助于创造最佳的经济效益。20xx年公司通过了质量管理体系认证、环境管理体系认证和职工健康安全体系认证的复审工作。公司严格按照三个体系整合标准进行日常运作，改变以往“重项目、轻管理”的观念，切实转到“向管理要收益”的轨道上来，进一步提升了管理水平。在本年度公司被浙江省工商局评为重合同、守信用AAA级企业。

>四、发扬团队精神，调动员工积极性，增强公司凝聚力

个人很难充分具备理解重要的工作过程所必须的知识和经验，对于有效的企业经营而言，团队合作就是一种必不可少的选择，公司在这方面做到了以下几点：

1、建立、健全任人唯贤的人才管理制度。

2、抓紧对人才的充电，实行可持续发展的梯队建设制度。

3、实行协调的重视使用制度。在给他们压担子的同时，公司支持他们在各自的领域一展身手，不但道义上肯定，而且要为他们创造必要的条件。

4、实行激励性制度及合理、公平的竞争分配制度。顾客的满意是公司的目标，而员工满意是实现顾客满意的关键，而充分的薪酬、成长的机会、履行工作的职权、足够的培训、工作环境中的安全感等都是员工所关注的。

5、每个项目施工以前，公司都会让相关的部门参与建立一个小组，大力发挥团队的力量，全程参与、群策群力。同时，我公司也非常重视精神文明建设，经常组织党、团、青活动，如：篮球比赛、乒乓球友谊赛、参观先进党组织、春游等。公司自成功搬迁后，缓解了办公压力，自办食堂解决了广大职工午餐不方便的问题，尽量的为广大职工谋福利，我们给职工实行“三险一金”，切实为广大的职工着想，力所能及的解决员工的实际困难。通过这些活动、措施，公司员工间关系融洽，工作环境和谐。

这一年，是艰苦奋斗的一年，这一年，是全体员工克服重重困难、通过奋力拼搏取得骄人成绩的一年。20xx年，公司全体员工将继续努力，团结奋进，为绿化世界、美化环境贡献自己的一份力量。

**中国公司年终工作总结3**

20xx年工作总结及20xx年工作计划

20xx年在公司领导以公司成立初期制订的工作计划为指导，紧紧围绕公司的经营方针开展工作，在全体员工的紧密配合下，经过这一年的努力，公司取得了一些成绩，整体上在朝着好的方向发展。为了更好地认识到实际工作中的缺点与不足，以便于下年度机电销售、房屋动迁、留学咨询各项工作的顺利实施，特将本年度工作总结如下：

一、20xx年公司主要工作：

1、强化内部管理，提升员工素质。

20xx年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

2、 公司各项业务进行情况

20XC年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、中央空调性能、员工文明礼仪、销售技巧、出国留学咨询等各个方面的培训，并对上海华侨留学中介服务公司办进行了走访和

培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关信息，并在与校方的沟通当中了解到我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20xx年出国留学方面工作需要改进的。

今年6月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招投标信息，10月份参与弘佳置业红星美凯龙项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20xx年更好的承接后续的动迁工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20xx年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

二、存在问题：

由于公司成立时间不长，人员经验不足，制度尚不完善，20xx年公司主要存在以下问题，而且需要尽快改善：

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销

意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

三、20xx年工作计划

展望20xx，公司主要将从问题和不足入手，做好20xx年的各项工作：

1、加大制度建设，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品的销售工作将是我公司明年工作的重心。

20xx年销售工作目标是：维护和稳定现有客户，重点开发潜在新客户。根据市场行情，有针对性地制定销售目标及销售计划。 20xx年加强销售工作重点要抓好几个基础工作：

1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。

2、保持与客户的联系与交流，增进感情。

3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。

4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。

5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。

6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20xx年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。

**中国公司年终工作总结4**

20xx年，物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度工作总结以及工作打算报告如下：

>一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，实现收入元，同比增长，完成总进度的，实现利润万元，完成利润目标的；圆满完成了公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

>二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

项目完成收入元，占总收入的。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

收入元，占总收入的；营业部收入2896元；营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势，发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

>三、下一步工作打算

认真贯彻公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**中国公司年终工作总结5**

时光荏苒，20xx年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法。深入学习，掌握技巧。加强管理，改进服务。大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！

>一、主要工作回顾

我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作：

（一）销售回款

20xx年电话招商部分共完成\*\*件（目标\*\*\*件），\*\*\*元，乡镇医院部分完成\*\*件（计划\*\*件），收款\*\*元。共计回款\*\*元（目标\*\*\*\*元），超额完成\*\*\*\*元，完成比是114%。上半年完成\*\*\*\*元，完成全年30%。电话招商全年回款客户340个，成功开发新客户223个。

（二）客户群的建立

在20xx年的销售中，我们共积累到340个客户，成功开发223个新客户，成交贴牌客户\*\*个，在谈贴牌客户\*\*个，年进货过万元的客户\*\*\*个，单次拿货\*\*\*件以上的客户\*\*\*个，建立了初步客户群。

（三）团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

（四）营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

（五）培训工作。销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与\*\*招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。

>问题有四：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图。对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

>三、20xx年工作计划

（一）、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

（二）、电话销售部分销售业绩总量过\*\*\*\*件，年销售额过\*\*万。乡镇医院部分销售突破\*\*件，年销售额过\*\*万，销售总回款\*\*\*万。

（三）、管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

2、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。具体：

（1）、加强销售队伍的目标管理

①服务流程标准化

②日常工作表格化

③检查工作规律化

④销售指标细分化

⑤晨会、培训例会化

⑥服务指标进考核。

（2）、时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

（3）、客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

**中国公司年终工作总结6**

新的一年是一个布满挑战、机遇与压力并存的一年，在此我订立了20xx年度的学习和工作方案，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成果。

首先我，我要找一份工作，把我所学习的东西实践一下，心动不如行动。

1、发扬吃苦耐劳的精神：勤劳、主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，主动适应各种环境，在繁重的工作中，磨练意志，增长才能。

2、爱学习：做到每月至少看一本书。发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时留意收集各类信息，同时讲究学习方法，端正学习看法，提高学习效率，努力培育自己具有扎实的工作基础，辩正的思维方法，正确的思想观点，力求把工作做得更好，树立良好形象。

3、当好助手：对上司交待的工作努力完成并做好，增加责任感。主动主动的把工作做到点上，落到实处。做一个给领导结果的员工，我将尽我最大的力量，减轻领导的压力，完成自己份内工作的同时能够主动关心领导或同事分担一些工作，和同事相互关心，处理好与领导或同事之间的关系，共同维持和谐的工作环境，做到换位思索。

4、擅长合作，有团队精神，在我看来，一个人假如没有集体感，那么他将是孤独的，是失败的，是难以受人敬重的，由于人们的生活、学习乃至工作都离不开集体，离不开伴侣，一旦我们脱离了集体就犹如鱼儿离开了水，最终只会干枯而死亡，因此我们必需适应集体生活，并为集体贡献自己的力气，为集体争得荣誉，不论寒冷酷署，我都要一如既往的仔细完成任务，由于我很享受那种感觉，那种感觉让我感到改善，进步，欢乐的感觉。

5、礼貌待人，低调做人，高调做事。想要别人怎么对你，你就要怎么对别人。熟识公司的规章制度，公司在不断的改善，订立了新的规定，在遵守公司规定的同时全力协作。

以上是我对20xx年的总结及20xx年的方案，可能很不成熟，盼望老师指正。火车跑得快还靠车头带。我盼望得到老师的引导和关心，展望20xx年，我会更加努力，仔细负责的去对待每一项工作，信任自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上老师和同学的关心，我在新的一年工作中就会更加的精彩，我要以全新的面貌接受新的挑战。让暴风雨来得更猛烈些吧！！

**中国公司年终工作总结7**

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：20XX年公司共完成产值元，实现销售收入元，利润元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

>一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20XX年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

>二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从20XX年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的软件过软的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们己顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定以质量求生存，以管理求发展的信念，把企业推向一个更高的档次。

>三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了公开、公平、公正的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了以人为本的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员

工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了一人有难，众人相帮。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取证工作；我们员工的收入比20XX年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。

高金国于20XX年上半年被派往甘肃，至20XX年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。

顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。

由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是任人唯贤，而是任人唯亲。虽然我多次提出这一问题，但可以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：企业靠我发展，我靠企业立业，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。

这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。

我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。20XX年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。

记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如，20XX年共消耗小五金元，比20XX年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

**中国公司年终工作总结8**

过去的一年里，在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司销售业绩比上一年有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的一年，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司取得的成绩汇报如下：

>一、公司的销售业绩稳居西南地区第一

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售XXX万元，与去年相比上升XX%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

>二、公司的内部管理较往年有进一步的提升

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

>三、财务管理工作上，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

（1）严格执行财务制度。

规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

（2）各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性。

做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

（3）公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。

明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。

>四、坚持以人为本，加强经营管理

公司在今年的销售过程中，虽然取得了良好的成绩，但是随着人员的增加，各类费用与开支也在增大，使得公司的利润得不到体现，而且还出现了一系列的问题，那么在市场经济条件下，怎样才能提高公司效益，提高员工的收益，是今年一直以来在探讨的一个问题。从内部来看，员工的积极性不高，出现了相互攀比工资高低的心理，工作不专心、不敬业，使得部门之间的协调性降低；从外部条件来看，不管是客户资源还是供方给予的支持，公司是具备获得更大利润这个条件的；怎样才能解决员工的问题：

1、就是要从根本上来寻求一个合理的机制，“奖勤者，罚懒者”，做到奖罚分明，激励机制健全，才能调动起大家的积极性，但是这是一个渐进的过程，必须要依靠公司骨干分子起带头作用；

2、加强管理，要以实际行动树立榜样，要做到上梁正下梁才不歪，加强管理的重点是实行岗位责任制，岗位责任制的优点是责，权、利的统一原则，这样有利于调动员工的积极性，但是一定要确定具体工作任务、工作质量和完成时间，切实做到事前有准备、事中有协调、事后有汇报，总之，老总和部门负责人对下属员工的工作只看结果不看过程；

3、推行规范化管理，加强公司各部门之间的协调，激发员工的积极性，保证工作目标的实现，但是要正确拟定目标，作好实施前的准备，抓好目标的执行与总结，实现责任到人、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的结果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。

在20xx年中我部门一定继往开来，切实做好后勤保障工作，我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

**中国公司年终工作总结9**

今年，我有幸加入到公司，成为公司中一份子。转眼之间已过去半年，这段时间里，在领导的指导下，在同事们的帮助下，我主要做了人力资源、行政后勤等两大方面的工作，现将工作总结汇报如下：

一、今年工作总结

(一)人力资源工作

1、通过多种招聘途径，进行人员招聘，满足公司实际需要根据公司岗位人员实际需要，通过\_、\_、\_等专业招聘报纸和网站及员工推荐介绍等方式，自\_月份起进行了\_次招聘，为公司招聘人员\_名。其中：财务人员\_名，业务人员\_名，电工\_名，驾驶员\_名，仓储人员\_名，传达人员\_名，保洁人员\_名，厨师\_名。此外，\_月\_日，负责从\_经济学院、\_财政学院邀请了\_名大学生来公司座谈，定于明年春节过后来公司实习。

2、制定新员工培训计划，并组织实施为使新员工了解、熟悉公司，尽快进入工作状态，针对新员工特点，制定《新员工培训计划》，并负责组织实施\_次。培训内容主要有公司简介、公司基本规章制度、公司业务知识、财务知识等。

3、按时核算工资、奖金，及时缴纳社会保险，\_月份为\_名员工办理了医保卡。

(二)行政后勤工作

1、做好传达室管理工作，保障新办公楼的安全。

①9月底，新办公楼正式使用，为加强新办公楼的管理，招入\_名传达人员，实行24小时值班制。

②设计了《外来人员登记表》、《邮件、物品领取登记表》等表格，做到“外部人员出入有登记，邮件物品接受领取有记录”，加强了新办公楼的安全管理工作。

2、努力做好食堂工作，满足员工就餐需求。

①公司招入\_名男性厨师，解决了就餐员工人数增加的问题。

②为改善用餐环境，提高饭菜质量，为员工提供更好的服务，\_月份-\_月份对午餐模式进行改革，各部门轮流订菜谱，以此方式了解大家喜好和口味，逐步提高服务水平;\_月份设计了《员工就餐调查》问卷，并组织调查活动，通过汇总、分析调查意见，针对员工反映的问题，采取了积极、有效的改进措施，取得了良好效果，获得了广大员工的一致好评。

③对食品和调料的质量严格把关，严禁采购过期、假冒等不合格产品，确保卫生、安全就餐。

④对员工就餐人数统计及餐具摆放要求制定了相关规定，实行精确管理。

3、负责编写公司运行简报。自\_月份起，为及时传递各种各类信息，以使员工了解公司运行动态，方便员工为公司发展献言建策，同时，也为公司领导提供经营决策依据，公司进行了月报总结工作，负责对\_公司、\_公司提报的月报进行汇总、分析，编写公司运行简报。目前，已编写运行简报\_期。

4、负责考勤机的管理，汇总员工出差、请假等信息，每月做好考勤信息的处理工作，为核算工资提供依据。

5、负责保管新办公楼、食堂餐厅等房间钥匙，建立了钥匙领取台帐。

6、负责电梯运行管理，做到每日8点前打开电梯，下班时关闭电梯。

(三)工作中存在的不足

尽管工作中取得了一点成绩，但我知道，工作中还存在着一些不足：

1、人力资源专业知识不足，有时不能满足工作的实际需要。

2、处理个别工作或问题时，考虑的不够全面、细致。

3、沟通、协调能力需待提高。

二、20\_年工作计划

在新的一年里，我将继续保持认真、负责的态度，以更加饱满的热情和不断进取的精神，努力地做好每一件事，为公司的发展壮大尽自己的一份薄力!为此，我要做好以下工作：

1、加强学习，提高专业知识水平，为做好人力资源工作打下坚实的基础。

2、进一步熟悉公司情况，加强沟通、协调能力。

3、做好人力资源基础工作。

4、完成公司和领导交办的其他工作。

**中国公司年终工作总结10**

勿忙的20XX年已经过去，我们迎来了崭新的20XX年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

>一、安全工作：增强安全意识，落实安全责任

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

>二、营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

年初公司根据发展规划，进行了营采分离，成立了采购部，制定了营运部、采购部管理规定，规范营运和采购作业程序，明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象。

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新DM单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权。

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩。

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

>三、拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

>四、万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20XX年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

>五、加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

**中国公司年终工作总结11**

安全管理作为企业管理的一个方面，在矿山企业管理中安全管理起保证作用：安全是组织生产活动、实现计划任务、完成经营目标必须具备的基础和前提条件之一。 安全管理是矿山生产活动正常进行和生产要素不受意外损害的基本保证，它的产生和存在依赖于生产活动，在企业管理中，与生产管理处于同一地位，并强调先安全后生产。

安全管理在矿山企业管理中，十分重要，具有特殊的意义，保证安全生产，成为决定企业生产正常进行的关键。

矿业公司在XX年度的安全生产管理中，认真遵循“安全第一、预防为主;安全生产、人人有责”及“专业、科学管理，实际矿长负责制”等原则。建立了各项安全生产管理规章制度，以制度管人。定期组织安生生产检查，削除隐患、防止事故发生、改善劳动条件，送专管安全的人员、特种作业人员及新从上人员参加安全教育培训，并在公司内经常组织职工进行安全知识学习，加强安全知识的宣传。金贵矿业公司在年度的生产经营工作中把抓好安全生产管理工作落到了实处，取得了很好的成绩，全年下来，未出现一起重大事故，实现全年“三个事故为零”的安全目标。即：死亡事故为零，重伤事故为零，设备事故为零。公司工作总体思路是：“确保安全、扩大生产、严格管理、提高效益”.确保安全，就是对井下安全生产的堤防严防死守，不仅要消除显而易见的安全隐患，而且更加提防意外事故。

由于\_\_\_矿业公司现在开采的是一个百年老矿(原老潘矿)残矿资源，在安全方面还存在很多的不决定因素，所以保证安全生产，就更加显得尤为重要。

矿业公司的井下安全管理工作从完善安全制度，强化执行力度，狠抓三违现象，消除安全隐患，实行安全奖罚，确保安全生产等全方位地督查和落实到位，

1、建立了安全管理责任制。矿业公司安全领导小组对全年的矿山安全负全责，从总经理开始到队、班长层层签订安全责任状。建立由上而下的安全管理责任制。实行从矿级、队级、班组级的三级管理制度。

2、建立了安全奖罚制度。对签有安全责任状的相关人员，实行安全奖罚制度。安全奖罚以交纳安全风险金为基础，如果确保了全年安全生产，则按交纳的安全风险金的5倍奖励安全责任人，否则，如果出现了安全事故，死亡事故罚没所有责任人的安全风险金，重伤事故和重大设备事故则罚没责任人6xxxx的风险金。

3、建立安全知识宣传普及制度。采用黑板报、墙报、安全简要通讯等形式，大力宣传和普及矿山安全知识。提高职工的安全意识和素质。

4、狠抓违反劳动纪律、违反作业规程、违章指挥的“三违”现象。对“三违”者实行一次批评动教育并罚款，二次记过并罚款，三次违反则作辞退处理。坚决消灭因“三违”造成的安全隐患和安全事故。

5、每个从业人员无条件执行公司各项安全管理制度。每月保持致少一次由主管安全生产的生产副矿长主持召开安全工作会议和带队组织井下安全大检查。每天早上井下工作人员上班前召开一次班前安全例会，有问题就解决和讨论问题，没问题就交流经验和进一步强调安全知识，认真做好了各种安全记录。

6、井下安全生产配备专职安全员，实行跟班管理制，每班都有安全员或跟班长直接到井下作业面跟班指导和管理安全生产，发现问题能解决的及时解决，不能解决的立即向上一级汇报。

7、井下运矿全部采用轨道运输，运输和提升过程中坚持“开车不行人，行人不开车。”无特殊情况严禁下井职工坐矿斗车。

8、特种作业人员(绞车司机、放炮员、排水工、通风工、电工、充电工、安全员)均进行了强制培训，持证上岗。

9、加强工作面项板的管理，对所有井巷均定期检查，一经发现有弯曲、歪斜、腐朽、折断、破裂的支架，及时进行更换或维修，选择合理的支护方式，保持支架有足够的强度，如常采用锚杆支护、喷射混泥土支护等方法及时维护采场和巷道的顶板，坚决不在空顶下作业。完善通风系统，主运输巷道有自然风循环，掘进工作面有局部通风，保证了工作面有足够新鲜空气。

10、爆破材料的管理，装卸、领用、运输、保管爆破材料时严禁吸烟，严禁接近火源。人工运送爆破材料时，炸药与\*\*分装分运，领到爆破材料后，直接送到工作地点，剩余的爆破材料及时退库，严禁乱扔、乱放、私存和转让，爆破材料消耗账目清楚，及时、准确地填写领用台帐，采用木质炮棍装药，整个装药和引爆过程全部由经过严格培训考核的操作熟练的爆破员完成。

11、加强电气设备的组织管理，建立了电气设备的检查、操作、检修和迁移等制度，遵守《安全操作规

程》有关规定，还有正确的使用安全用具、悬挂各种警告牌，装设必要的信号装置等防止触电的安全措施。确保安全用电。

12、井下排水采用大功率离心泵排水，配备专职排水员，24小时看守水位，跟椐日涌水量的大小，控制排水时间，使日排水量与日涌水量平衡，由机电人员作技术指导，保持井下涌水不影响正常生产。

对于一个矿山企业来说，安全管理与生产管理二者密切联系，互相影响，互相促进，为了防止伤亡事故和职业危害，必须从人、物、环境以及它们的合理匹配这几方面采取对策，包括提高从业人员的素质、作业环境的整治和改善，设备与设施的检查、维修、改造和更新，劳动组织的科学化，作业方法的改善等等。为了实现这些方面的要求势必要对生产、技术、设备、人员等进行管理，对企业各方面工作提出越来越高的要求，从而推动企业管理的改善和全面工作的进步。企业管理的改善和全面工作的进步反过来以为改进安全管理创造条件，促使安全管理水平不断提高。

实践表明，一个矿业企业安全生产状况的好坏可以反映出它的企业管理水平、企业管理得好，安全工作也必然受到重视，安全管理也高比较好，反之，安全管理混乱，事故、伤亡不断，职工则无法安心工作，企业领导人也经常要分散精力去处理事故。在这种情况下，就无去建立正常、稳定的工作秩序，改善企业管理更从何谈起!

所以，安全管理的改善，劳动者积极性的发挥，不但会保护职工的生产积极性，而且还促进生产效益的增长。反之如果事故频繁，不但会影响职工的安全与健康，挫伤职工的生产积极性，还导致生产效率的降低，安全管理混乱，不具备安全生产条件被停业整顿，生产不能进行，哪里还谈得上经济效益!

**中国公司年终工作总结12**

20\_\_年是公司发展“壮大期”，风险控制部以《\_\_\_小额贷款公司管理办法(试行)》为指导方针，紧紧围绕公司工作重点，以增效为中心，强化监督、防范风险。今年以来主要从以下几个方面开展工作。

一、以合规操作为准绳，加强规范管理。

审查每笔贷款业务是否符合区域规定，期限、利率是否超越范围;努力对贷款流程的规范，信贷档案的齐全，贷款三查制度的执行等方面进行细节化、格式化;提出贷款风险隐患，跟进风险防范措施落实情况。每季对现有贷款余额客户进行五级分类标准进行考核。

二、专项检查，发掘潜在隐患，排查风险点。

根据上级监管部门和公司领导工作安排，今年风险部分别于四月份、十月份、十二月份对贷款档案及操作流程进行了专项检查活动，严格、深入地对贷款申请、受理、审核、办理及贷后管理和材料收集等方面做了调查，对发现问题的，提出整改意见。通过几次检查活动，信贷业务规范化对比上年有了很大的加强。

三、积极应对，顺利通过上级监管部门检查。

今年金融办分别于四月份和十二月份对公司内部管理、信贷资产、财务状况等方面进行专项检查，风险部根据公司领导要求及时准备，认真对待，对所有信贷资产风险点、风险人进行关注、排查，有问题的迅速解决，处理到位，自身无法解决的及时向公司领导汇报协助解决。顺利的通过了上级监管部门的现场和非现场检查。

四、参加洽谈会，增加公司市场知名度。

为参加今年6月\_\_日在广晟广场召开的“政银担融资合作洽谈会”，风险部根据公司领导的工作安排，积极参与会展的前期准备工作：现场协调与兄弟企业友力担保公司的展位排列，与广告公司商讨布景方案，准备会展的各种宣传资料和用具。会展期间，与业务部一道坚守岗位，向各方客户宣传讲解公司的经营宗旨、业务品种，散发宣传单张。经过全体员工上下努力，洽谈会取得圆满成功，为增加公司市场知名度起到了很好的促进作用。

五、以信贷报表为晴雨表，为分析贷款业务提供服务。

信贷报表数据作为全面反映公司资金营运状况的“晴雨表”，真实准确及全面为公司股东和领导决策提供依据。20\_\_年风险部按时准确上报金融办的贷款情况月度统计表和市人行统计系统及信贷系统等各类固定统计信贷报表，并根据上级监管单位和公司领导要求及时完成了临时报表的统计上报工作。每月按照业务经营发展状况，适时撰写信贷经营分析报告。

六、工作中存在的问题：风险控制部人员少，工作较多而杂，尽管日常做了大量的管理和指导工作，但与公司标准还存在一些差距和问题：一是平常忙于日常事务较多，深入客户调查较少;二是风险控制能力还不能适应管理和业务发展的需要;三是信贷合规意识不强，有待提高，信贷人员规范意识和风险防控意识比较淡薄，在工作中伴随着操作风险;四是信贷档案存在收集不全现象，管理不规范，利率、期限计算不够严谨;五是执行力不强，有章不循现象时有发生。

七、20\_\_年工作计划。

1、20\_\_年是公司发展“平稳期”，风险控制部将针对20\_\_年工作存在问题及时制定相应措施。加大贷款五级分类后续管理，规范贷款操作流程。

2、开展客户信用评级，规范客户授信。依据现有制度评级办法，结合公司实际，制定内部信用评级指标体系;会同业务部对现有客户进行有效的信用评级;在评级的基础上进行规范授信管理。努力提高对客户整体风险的识别能力，实现以客户为中心的经营管理，全面提高信贷管理水平。

**中国公司年终工作总结13**

20xx年以来，公司环境保护工作在市委、市政府、市环保局的领导下，取得了一定的成绩，实实在在地做了大量、细致的工作，公司综合环境得到了进一步的改善，没有发生一起环境污染事件。

现就一些环保具体工作总结如下：

>一、完善环境保护管理网络，加强责任制建设

公司投产以来，十分关注环保达标情况，严格按照《环境空气质量标准》、《城市区域环境噪声标准》、《工业企业厂界噪声标准》、《地表水环境质量标准》、《大气污染物综合排放标准》和《锅炉大气污染物排放标准》、《xx清洁生产促进法》、《危险废物转移联单管理办法》等政策法规进行监督完善，真正做到外请监督、内抓管理。

>二、加强宣传、培训工作，强化环境保护的意识

组织人员参加了有关部门组织的环保专题会议;并在公司内部做了大力宣传。在全公司营造了保护环境、全民参与的浓烈氛围，让环保走进了我们的生活、生产，让大家更深入全面地了解环保部门的职责、环境质量的状况、环境保护工作的任重道远。同时我们以地球日、世界环境日、科普宣传周为契机，广泛开展了环保宣传工作，悬挂横幅，制作了环保宣传站牌，张贴环保宣传标语等。

>三、坚持环保工作，做好外请监督内抓管理

20xx年，我公司邀请组织人员对我公司现场进行环境影响考察，并做了职业病危害控制效果评价等工作。

**中国公司年终工作总结14**

XX年，在公司经营班子的正确领导下，在各位班子成员的信任和支持下，我紧紧围绕公司年初工作会议部署，认真履行岗位职责，不断加强自身建设，积极主动地抓好分管的电网规划、建设工作及多经工作，圆满完成了XX年的各项工作任务。根据曲靖供电局干部管理的有关要求，现就XX年1月—12月的学习情况、履职情况及廉洁自律情况总结汇报如下：

>一、加强学习，为提高工作效率打基础。

XX年，我积极参加了公司党委中心组组织的学习，学习了企业管理、安全生产管理、工程建设管理等多种与业务相关的法律法规以及行业规程、规定的知识。

在自我学习的同时，还参加南网方略与企业文化电子课件学习、安全工作规程考试、县级供电企业基础管理达标优秀企业标准宣贯培训、中国南方电网员工手册培训、特种作业操作证复训、安全生产风险管理系统培训、管理能力提升培训、交通安全学习培训等。

学有所得，认真做好学习心得笔记，撰写了个人学习心得体会，结合分管工作，实践并运用。进一步创新工作思路，调动起各部门员工各方面的工作积极性，提高了工作效率和执行力。

>二、履职情况

我具体分管计划发展部和工程\_，联系多经工作。回忆一年来，具体工作如下：

（一）电网规划有了新突破。组织、督促计划发展部完成了《xx县xx节能减排规划》、《xx县农村电网升级改造规划》，编制了《xx县xx电网发展规划》并上报曲靖供电局评审。完成35千伏马路变电站新建和35千伏驾车变电站改造工程选址，编制上报了可研报告。对未办理土地使用证、房屋产权证的35千伏变电站“两证”进行清理，并逐步完善和办理“两证”。完成110千伏马武变电站及35千伏马路、驾车变电站共19条10千伏负荷转移线的勘测设计，完成总投资7000万元的10千伏及以下农网升级改造储备项目勘测设计任务。完成35千伏龙潭—五星输电线路大修工程（冰灾加固段）可行性研究报告。圆满完成XX年无电地区电力建设项目、XX年中西部农网完善项目、XX年农网升级改造项目设计及上报审查工作。

（二）电网建设快速推进。

认真开展“工程投资管理年”活动，积极协助总经理及时召开XX年电网建设工作会，做好调研、协调工作，取得各级、各部门的极大支持。指导成立工程项目部及五个专业组，明确了相应的工作职责。与公司各相关部门、各供电所签订了10千伏及以下农网工程建设目标责任书。落实施工计划和管理责任，进一步优化和完善管理流程。

XX年，我县10kv及以下电网工程，分别为：XX年无电地区电力建设项目（投资3852万元）、XX年中西部农网完善项目（投资819万元）、XX年农网升级改造项目（投资1998万元）。

以上三批项目总投资累计投资6669万元，工程共涉及全县20个乡镇、119个行政村、222个自然村，共计307个工程项目，工程计划建设10kv线路，400v/220v线路，变压器274台，容量27785kva，“一户一表”6892户。

在工程实施前期，为创造良好的施工环境和氛围，奔赴金钟、大海、矿山、雨碌、鲁纳、驾车等乡镇各乡镇调研、协调。工程实施中，组织召开了农网改造现场安全工作会，着力抓好工程安全管理，成立农网工程安全督导工作组进行现场督导，确保按时、按质、按量完成了电网建设改造任务。

经过三个月的连续奋战，于XX年11月29日提前完成了xx县XX年无电地区电力建设工程，新建10千伏线路千米，400伏/220伏线路千米，安装变压器162台，改造“一户一表”5081户，全面实现了全县“户户通电”的目标，也宣告了曲靖市无电地区电力建设工程项目全部结束。截止XX年12月15日，完成了xx县XX年中西部农网完善工程的36%。

加快电网建设改造步伐。严格落实工程建设计划，完善工程建设机构、制度和管理流程，着力提升电网建设管理水平，强化工程安全、进度与质量管控。大力推进农网改造升级，加强工程项目全过程管理，争取在今年3月底，完成xx县XX年农网升级改造（增补）工程、xx县XX年中西部农网完善工程；在今年6月前，按期完成35千伏马路变电站新建及35千伏驾车变电站改造工程。

以上是一年来的工作总结，虽然在公司领班班子的坚强领导下，各部门、单位的大力支持配合下圆满完成了各项任务，但与上级领导和分管工作的要求还有很大的差距，在工作中没有形成全面统筹和完善的思路、科学的方法。以后自己将更加注重加强业务知识的学习，努力提高自身素质和工作能力，尽责尽力做好分管工作，更好地适应公司发展的要求。

**中国公司年终工作总结15**

20\_\_年年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止\_\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_\_吨，实际完成销量：\_\_吨，完成目标\_\_%。全年销售金额：\_\_元(其中含运费：\_\_元)，回收资金：\_\_元，资金回收率达到\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：\_\_年年1—6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t—250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_\_年7—12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本职工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1)热心关注团委工作，被评为\_\_年桐乡市市级优秀团员;

(2)协助公司其它部门开展企业文化活动;

(3)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己\_\_年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期;在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象;而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200—8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500—3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

**中国公司年终工作总结16**

xx大酒店餐饮食品安全工作总结按照县餐饮服务主管部门的统一部署，我店以深入学习实践科学发展观活动为契机，着力营造人人学习政策理论、钻研餐饮食品业务，努力服务全县广大消费者、促进我店餐饮食品管理工作上水平，我们于今年2月10日--8月20日在店内开展了一次餐饮食品安全整治工作，现将这次整治工作总结于下。

一、统一思想，提高认识

实现了有机构、有主题、有方案、有氛围、有载体、有落实、有质量、有台帐、有实效的“十个有”的要求。我们组织了店内全体员工认真学习《\_食品安全法》及有关的餐饮食品安全知识，使员工的餐饮食品安全意识得到了提高。

二、突出重点，规范制度

我店成立了餐饮食品安全领导小组，领导小组进行了组织分工，餐饮食品安全和卫生责任区也落实到了个人。

三、端正态度，务求实效

我们积极围绕餐饮食品安全这条主线，进一步解放思想，领导班子形成了科学发展的共识，进一步落实餐饮食品安全科学发展的自觉性和坚定性。

四、加强餐饮食品安全，开创餐饮食品安全新局面

一是进一步落实了管理责任。由法人到主管、由主管到个人，层层落实了责任。

二是进一步创新了考评奖励机制。餐饮食品安全将日常性考评、专项性考评、年终综合性考评进行了结合。

五、大力开展餐饮食品安全整顿工作

为认真贯彻落实县餐饮食品主管部门《关于进一步落实食品安全整顿工作的意见》精神，抓好我店餐饮食品安全工作，我们召开专题会议进行部署，明确了餐饮食品安全整顿工作的任务分工。分食品采购索证、索票、台帐，食品粗加工，切配菜，烹饪，餐用具洗消，餐室等六个环节的管理，具体责任落实到了个人，

<h2 style=\"text-align: ce

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn