# 创业公司年中工作总结(36篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-04-10

*创业公司年中工作总结1我省按照《清洁生产促进法》提出的“国家鼓励开展有关清洁生产的科学研究、技术开发及技术推广”具体要求，针对制约我省区域经济发展的重点行业污染瓶颈问题，开展了重大环境瓶颈问题解析和技术研发示范推广工作。持续开展了陕南地区黄...*

**创业公司年中工作总结1**

我省按照《清洁生产促进法》提出的“国家鼓励开展有关清洁生产的科学研究、技术开发及技术推广”具体要求，针对制约我省区域经济发展的重点行业污染瓶颈问题，开展了重大环境瓶颈问题解析和技术研发示范推广工作。持续开展了陕南地区黄姜皂素、陕北地区兰炭及关中地区果汁等行业生产废水污染物源解析及清洁生产技术研究与示范推广工作，从源头上控制了污染物的产生，从生产过程中减少了污染物的排放，消除了行业发展的环境瓶颈，解决了我省水污染的重点和难点行业的突出环境问题，为提升XX经济的可持续发展能力做出了贡献。省厅成立科技攻关小组，把兰炭清洁生产项目作为我省环保科技攻关的重点课题，采取实地建设清洁生产示范线进行一比一生产研究，按照清洁生产审核的思路，采用减量化、无害化、资源化的方法，提出了经济技术和环境可行的清洁生产方案。建立了60万吨规模兰炭清洁生产示范项目，其全部改造投资仅200万元，运行费用10万元/年。经济效益和环境效益明显：每年可增加焦油产量5000吨，增加收入1500万元；增加煤气产量2800万立方米，可发电1120万千瓦时，产生经济效益560万元，合计产生经济效益20xx万。陕北地区示范推广后，可节约废水处理投资亿元，年减少废水处理费用亿元、减少cod产生量33万吨、节约水资源550万立方米、回收煤焦油万吨、节约和增加的经济效益总计亿元。

**创业公司年中工作总结2**

1.招生就业处根据园内业主的经营需要，在各项宣传和申请活动中积极配合并利用自身业务优势提供一定的支持帮助其逐渐成长。

2.积极配合业主办理工商申请及注册业务，邀请银达工商所及高新工商分局的领导和工作人员进入园区进行参观指导，并组织各项目负责人与工商人员进行交流，了解相关政策和企业注册流程。

3.创业园严格实行考核制度，各入驻项目每月需向招生就业处提交经营情况报表，同时采取定期考察与随机搜查方式对创业园内各项目业主的出勤、卫生、安全等情况进行评估。采取每月一小核，3月一大核的方式对入驻项目的经营情况进行综合评估并给出整改意见，同时对新入驻的项目进行3个月的试用考核，试用期期间重点关注入驻项目的经营和成长。

**创业公司年中工作总结3**

文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及ISO标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反馈。

**创业公司年中工作总结4**

作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓队伍和品牌建设上，这是本职要求。

\_年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。

我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。

为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。

工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳舰充满活力的班子。

**创业公司年中工作总结5**

1、工作经验尚显不足

在今后工作中要做到“多学、多看、多听”，通过不断学习、不断工作、不断与人交流来提高自己的工作经验。同时每件事情都要力争做到精益求精，不留瑕疵，一次完成。

2、继续加强业务知识学习

进一步学习有关先进的管理经验，充分发挥自己的主观能动性，发挥自己的专长，不断学习新知识，坚持用科学的方法和先进的理念，去总结、去思考、去提高。

3、进一步加强积极主动的工作意识

在工作中要积极主动的完成各项工作，在完成好领导交待工作的同时还要完成好领导尚未想到的事情。把事情提前做好、做细，当好领导的参谋与帮手。

**创业公司年中工作总结6**

工程项目建设如期完工芦汉路排水管道改造工程为政府工程，工程总造价160万元，铺设排水管道1488米，因该路段为交通要道，要求10天完工，且不能断交，工期紧、任务重，在这种情况下，我们以这次大讨论活动为契机，自加压力、迎难而上，领导班子积极想办法筹措资金，制定科学的施工方案，同时扫除干部职工的畏难情绪，从而统一思想，振奋精神，增强他们的责任感和使命感，为工程顺利施工奠定了基础。广大职工干部克服了重重困难，不怕苦和累，摸爬滚打在工地，现已完成工程项目的百分之九十。

**创业公司年中工作总结7**

2.规范入园流程及考核方式，严格按照：“提交入院申请书→专业评委评审→现场答辩→入驻创业园试营业→正式成为创业园创业项目”的流程。项目入驻创业园后，依照制定的大学生创业园管理制度，每月定时召开全体业主会议与管理人员会议，收集意见并安排工作；定期收集经营报表，进行经营考核；每月进行一次综合考评。

3.积极参加招生就业处组织的宣传讲座。在3月至5月间分别组织园区内业主参加区人才举办的“大学生创业政策解读”、“创业能力提升”两场与创业相关的学习讲座，帮助学生了解新形势下的创业政策法规，进一步树立正确的创业方向和创业观念，提高了创业自我认知度。

**创业公司年中工作总结8**

全区确定8月为全区大学生就业创业专项宣传月，并印制了“大学生就业帮扶”政策宣传画报2万张、政策宣传资料8万份，实名登记广告3万张，悬挂标语52幅，广为宣传，同时借助各地社保所、各村社LED滚动播放相关政策和信息3000多条，借助当地电视广播报纸杂志等媒体开展宣传23次，并组织11个街道和8个中心镇在人口流量较大的文化广场、车站码头设立了26个宣传站开展专项宣传活动，畅通大学生获取就业信息、知晓优惠政策的渠道，引导大学生理性就业。

**创业公司年中工作总结9**

通过前期的市场调查，针对金融危机下，市场对技术工人的需求并且结合北川灾后重建实际，有针对性的开展青年农民技能培训，主要开设了羌绣工艺刺绣班，园林园艺裁培，电焊工，建筑施工人员，市场营销人员、保安等工种，并介绍到省内、山东各大企业，签定用工合同就业上岗。经过开班培训，三月份，使200名失地农民工拥有一种或多种技能，大大增加了社会竞争能力，同时缓解了社会稳定压力，推进了加快建设新县城的步伐。

**创业公司年中工作总结10**

1、食堂管理

完善食堂管理。从10月份开始朝太阳行政部正式接管食堂，进一步加强食堂管理，在同等费用支出的情况下，做出人员调整决定，从员工满意度出发，寻找食堂承包商替换现有的自营模式，增加菜式多样性及员工选择性，并在现有的基础上增加每周水果。规范采购口，厨工只负责烹饪，不涉及食材采购，保证员工伙食质量。食堂卫生方面，每天进行餐具消毒，人事行政部每周不定时抽查卫生，保证员工有一个干净、卫生的就餐环境。

2、宿舍管理

加强员工宿舍管理。目前在租宿舍7套。充分利用宿舍空置房间，将腾空的306宿舍布置为接待室，购置日常物品，提供给外来出差人员入住，节省酒店住宿费用。11月初，因人员离职及部分连锁事业部同事需回广州新办公室办公，空置宿舍2套，人事行政部重新调整住宿人员入住房间，成功退掉两套宿舍，并退回租金押金共3300元。

3、证件管理

注册新公司：\*\*\*\*\*\*\*\*\*商业有限公司（营业执照、卫生许可证、税务登记证、组织机构代码证、开户许可证5证）；

\*\*\*总公司新证件更换（5证同上）；

\*\*\*\*\*\*房产证办理过户手续，房产证已申领；

\*\*\*\*产品外包装专利证书年审25份；

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司组织架构证书年审2证等；

4、车辆管理

货车粤dty\*\*\*（货车）、粤dty\*\*\*（大众）汽车20\_年年审及车船税汇缴；

5、通讯管理

固用电话线路共25条 ，原有线路7个，20\_年新增固用电话15个；

业务手机补贴号码有25个（含集团彩铃）；联通手机号码21个；电信手机号码2个；

新增400880881号码为连锁事业部会员电话；

6、制度流程梳理

新增5个oa流程并完成公示正式启用：行政物资采购、离职申请、薪资调整、岗位调整、人员需求；

增加培训体系管理制度及相关表格，招聘制度及流程；

整理已发布的行政制度合并成册，并在原有的制度上，针对操作程序加以详细说明发布oa；

7、采购管理

每月25号前完成各部门需求采购物资，并及时处理oa临时采办物品；

8、其他

组织14年5月份美博会后勤工作，场地预定、交通、住宿、餐饮及现场协调。

14年10月租赁网站空间挂靠公司网址。

及时处理办公室及仓库、店面维修问题，保证设备正常运行；

及时响应交通差旅及名片制作；

协助吴总处理其他事务。

**创业公司年中工作总结11**

XP负责产品也是创始人，还有负责硬件的叫么瞎，负责底层驱动的叫强哥，光听名字就是一家x丝驱动的技术型初创团队。就是这帮人没日没夜干了一年多，把市面上主流的路由器全部适配了一遍。于是一个叫路由优化大师的软件产品诞生了。不能说是横空出世，它就这么悄无声息进入了我们的生活。要说影响力还真谈不上，现在客服每天要处理一大堆官方QQ群里用户的咨询问题。产品部门忙着新版本的迭代，运营的同事各种年终总结。一片欣欣向荣的景象。在这之前跟大都数初创公司一样，也有一些不为人知的过往，年底了想跟伙伴们掰扯一下。算是一个年终总结。

>1.创客天生就是风险投资家

“风险这个我们真没有考虑过，只知道当时觉得这个产品可以弄，就开干了！”XP说得轻描淡写的，当时也没有怎么左分析右分析的。挽起袖子就开干，进来后发现真是万紫千红，百家争鸣。其实所有行业都面临这个局面。关键我们要差异化！这是我们产品立足的根本。这一点在产品设计之初团队就形成了共识。团队是从原先公司的项目组单独出来的，一帮老同事老战友，之前公司的项目现在也要上市了，XP把自己的原始股换取了这个团队，不知道这算不算风险。毕竟之前公司的项目是马上可以直接变现的。而新的项目还在襁褓中孕育，还得自己掏腰x养起来。最坏的情形就是把自己多年的积蓄拿出来多撑几个月，然后从头开始。最好的情况下也无非就是落得一个收支平衡。但是，万一要成功了呢？哪怕也只有万分之一的机会，还是有人前仆后继的。这就是说为什么创客天生就是风险投资家。如果真没有这种勇气也不必折腾这九死一生的事。所以，你得有输得起的气魄。

>2.让经历为你的创业背书

资本不可能长时间夏天式的激情澎湃吧！很幸运的是我们在还是资本之夏的时候天使降临了，沉浸圈子多年总算体会到人脉的重要性，这一次我们把它发挥到了极致，因为之前公司产品的成功给了XP很大的背书。作为路由大师的创始人，XP没有让投资人有丝毫的犹豫，投我们的也是老熟人，当然也不并不像有些创业故事里描述的那样几分钟就拿到了钱，之前我们也是接触了无数次，XP拿着路由器当场给人家演示，看着投资人吃惊的表情，原来路由器还可以这样玩的，当然，转帐也就是几分钟的事，毕竟路由器强大的互联网入口价值还是打动了投资人。天使带来的200W我们干了差不多一年多，省吃俭用总算把公司的基本框架搭起来了。回头再来看这个过程，当时我们只找了一个我们最熟悉的投资人，因为大家互相都非常了解，所以融资的过程非常快。甚至连我们团队的人还没有到位就拿到钱了。也不知道是不是资本太热情的缘故。后来跟投资人聊起来这事，他们说这主要是基于对你们创始人的了解，之前公司的项目都能弄到上市，况且这个的项目前景更好，让他们觉得有信心！所以就接着投他，投项目就是投人以前只是听一些大师们当大道理天天讲，没想到在我们身上得到了验证。

>3.团队是无法彻底解决的问题

跟大都数初始公司一样，团队人员流失也不可避免发生了，最坏的是时候公司就剩创始人一个人，这当中有的是外因，也有因为管理经验不足的问题。这个问题应该是时时刻刻困扰着我们，也是一直无法彻底解决的问题。适当的期权承诺非常重要，能够保持着团队稳定发展。团队发展初期成员都是通过从原来的项目团队挖来一部份，社会招聘来了一两个。只要我们觉得合适了就想办法把它留下来，我们尽理去圈子里去找，这样来的人针对性强，我们讲愿景也好，情怀也好，归根结底承诺要到位。凝聚力上来了就可以大放光彩了。团队走到今天也是经历了不少波折，但也基本成型。但仍然需要不停打磨和锻造，HR的问题始终是个终极问题，企业要发展就得源源不断的人才输入。大道理我就不再一一赘述，经历过的人也是感同身受，也希望有识之士能够帮我们举荐。我们仍然坚持在我们熟知的圈中去拉人，遇到好的一定不惜代价。

>4.合理利用免费资源

有了天时人和，地利我们也得好好利用，得益于沉浸行业多年的资源，我们种子用户的获取其实也没费什么劲，靠着产品总监的一张脸刷来了第一批用户，在这个基础上我们听取用户的反馈，高峰期的时候我们甚至一周就出一个更新版本。现在都更新有200多个版本了。装机量噌噌朝着300W往上冲，但是问题也很多，工具类产品使用频率不高，用户流失率一直居高不下，移动端的问题更为突出。运营狗们想了很多办法，动用了很多社会关系总算在Q4季度实现了好转。讲来讲去还不是用了圈内的资源，也许年底我们给投资人汇报的时候会说，“钱真的全都用在刀刃上了，我们并没有拿它买高额的银行理财产品。”所有的资源都是靠出卖色相换来的。如果真要花钱，我想我们知道钱最应该往哪里花。

**创业公司年中工作总结12**

创业阶段的公司，人是第一位的，事儿是人做的、资源在人手里，团队决定了项目的路能走多远，投资人最看重的也是团队。创业公司没钱没名气，招人、留人都很难，团队人员流失，不仅耽误项目进度，也影响士气，招人和留人是创业团队最头疼的问题之一，根据我创业时验证的结果总结已下几点经验：

1、价值观第一位。招人时就不要用钱来吸引人，为钱而来的也容易为钱而走，创业有风险有低谷，短期不盈利很正常，但是为钱而来的遇到困难更可能退缩。我当时技术团队给的是低于业内的水平的保障生活的工资，4-5个全职合作伙伴和20多个兼职运营团队都是没有工资的，大家相信我们在做的是一件有意义的事儿，至于价值回报，事儿做成了，钱只是附属品。这个状态下，大家一起做了1年多到2年的时间。

2、跟大家说清楚，创业不是急功近利的事儿。引用之前写给团队的话：“大家的心理都有疑问：到底什么时候才能有成效，才能做成！伯恩崔西对成功的定义有一个简单的法则，大家一定要看明白：28法则。就是说80%时间的努力，会在最后20%的时间里成功！按这个理论来说，我们的5年计划，将有4年是辛苦努力时期，在第五年成功！所以我们要有这个正确的认识、做好思想准备。 5年时间如果我们能做到，这个步伐也算很快了。如果想在1、2年2、3年内成就一个伟大的事业，是不可能的，这种小概率事件比中彩票还难。我们要正确认识。如果这5年我们没有坚持最初的目标，无论是工作还是不断的换项目，都不会有多大的成就。5年时间转瞬即逝！在年轻时，经历5年的艰辛创业，我相信这将成为一生中宝贵的财富，无论结果如何，我们都将无怨无悔，因为我们努力过！我们将会有更丰富的思想去教育我们的子女、影响我们的下一代！”可惜最后我是第一个离开的，因为收入越来越少，遇到资金和技术瓶颈等问题。

3、让大家感觉到自身的进步和成长。除了钱，创业团队每个人都有对个人发展提升的期望，也许他们希望借一个项目提升锻炼自己，也无可厚非。我当时尽量带大家了解互联网，操作SEO和运营推广、社区营销、微博营销等事务。当然这方面我觉得做的不够好，觉得愧对大家，没让大家学到更多更有价值东西。

4、让大家看到项目的进度和希望。这方面很重要，每个人都希望做的事儿有价值、有作用、见效快，如果长期都处于低迷或困难期，就没士气了。这个前提是作为leader 要有较好的规划能力，把总体目标规划好、阶段目标量化、执行目标细化！我当时是跟大家说清阶段目标:“只要我们完成这些milestone，就可以更接近成功。”每个阶段都做详细的excel工作分工表，每天工作由英子和玉峰负责分发和管理，每周开会总结工作进度，表扬和提醒，加上有外界的好消息、技术的突破、投资人的询问等都会分享，这样大家能看到希望，也能看到成绩。有坚持的动力。

5、让大家珍惜这个团队。让团队成员之间产生的氛围是一家人，兄弟姐妹的感情。这事儿主要是玉峰、龙珠和娜娜等人在输入温暖，我一般扮演黑脸。但是整体氛围是不错的，有人中途离开，大家都会觉得惋惜。平时在一起互相帮助或聊天，都会产生一种互相鼓励的作用，感觉身后有团队，而不是一个人在战斗。

6、让每个人看到自己的价值和作用。责任到人，创业无小事，每件事都很重要，都有价值。让大家看到自己的作用，如果离开，对团队是影响和损失，这样的潜意识激励下，会多一分坚定。

7、用核心团队打造精神领袖，影响大家。创业永远是不明朗的，不确定因素很多，但是不要去给大家答案，也无需画饼，这都是虚的。最实在的就是执行力，行动，表率力。我开始找了4个人，跟我一起全职从淘宝社区做起，短期内将帮派发展到2000多人，又快速被淘宝社区找去做管理团队，再到后来我们开始做自己的网站，招团队，发展到三四十人的时候，我了解到，很多成员跟着我们一起干的原因如此简单：“我看你们几个很坚信这事儿，也很能干，我被感染了，觉得这事儿靠谱”

8、不合适的人，果断请他离开。创业团队，大家兄弟般的感情，说到请人离开，对任何人来说都是很难开口的，但是必须要做，记得看过TCL李x生写的《我为什么内疚》，就是后悔一直纵容了一些不合适的\'高管....如果不维系团队的执行力，最后导致项目做不好，大家的努力就都白费了。拖延到最后是谁的责任?大家有责任，但主要责任是CEO。

如果碍于情面或其他因素，没有让不合适的人离开，团队就会变的很臃肿，也会发生“劣币驱逐良币”。对项目、对大家都是不公平的。心有余力不足，是很多创业失败的主要原因。所以这种情况发生了，就要当断即断。有句话叫“慈不带兵，是对大家负责任”，我的处理方法是例会中多次公开暗示，没有变化，就私下沟通询问情况。再没改善，就要强制执行了。用红脸和黑脸的方式都不重要了。

**创业公司年中工作总结13**

1.持续进行创业项目引进（招募），邀请校内有创业经验的教师组成评审组对申请项目进行评审，并提出修改意见，帮助有创业意向和有强烈创业愿望的学生完善自己的创业道路。

按照团市委和区委关于进一步促进青年就业创业工作的部署和要求，通州团区委始终把服务和促进青年就业创业工作作为全团工作的重要内容和履行服务青年职能的重要途径，紧密结合我区工作实际，不断推进共青团促进青年创业就业行动。

**创业公司年中工作总结14**

一年来积极参与了多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**创业公司年中工作总结15**

在这一年工作中，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，努力做好公司起步阶段的基础工作，以务实高效的态度，为公司的持续发展做好准备。

在理顺公司与学校的关系上，贯彻《南京师范大学后勤改制方案》(宁师大〈20xxxx〉6号文)的精神，以合同化管理为基础，强化服务意识，主动服从甲方的具体服务要求，服务质量和水平有所提高。在理顺总公司与各子、分公司的关系上，对前三年(尤其是02年)经营情况进行分析后，与各公司总经理签定了年度经营管理目标责任书，明确责权利的关系;对各子、分公司的经营管理以指导、协调和监督为主，给各位总经理人事权和财权;积极配合各子、分公司拓展校外市场(饮食公司和高校社区公司今年都获得了新的校外市场)。

在制度建设上，根据董事会的要求，在党总支的支持下、计划财务部和行政人事部的配合下，本年度已经和即将制定颁布的制度有：《师豪公司分配办法》、《师豪公司财务管理规定》及相关规定(三项费用提取及使用、费用开支标准及审批权限、货币资金管理办法、应收款项管理、存货管理、固定资产管理、票据管理、经济合同管理、对外投资管理)，《师豪公司有关人事工作的若干规定》、《师豪公务购车及私车公用的暂行规定》、《师豪公司关于“内退”人员待遇的有关规定》、《师豪公司岗位聘任暂行办法》、《进一步加强干部队伍建设的暂行办法》、《师豪公司关于员工职称评审、职业资格考试和学历进修的管理办法》、《董事会奖励基金管理办法》等。并已开始了ISO9001质量管理体系的贯标工作。

**创业公司年中工作总结16**

1、个人工作方面：

(1)在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1)不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2)脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

**创业公司年中工作总结17**

这些年来，我以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕“观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展”这些深层次的问题去实践。

自从\_\_物业公司成立之日起，我便以一个物业的姿态去努力学习物业管理知识，去研究物业企业的发展方向和物业市场的发展趋势，我始终认为物业公司要生存，就必须走规模化道路。

对此，我在思想上始终与社区保持一致，超前工作，做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，在较短的时间内使公司的各项工作实现了有序运转。

在工作中，我同班子成员一起研究确定了公司的管理运作模式、工作目标和“规范化管理、标准化服务、规模化经营、品牌化建设”的总体工作思路，并围绕这一思路开展了一系列扎实有效地工作，使公司的整体管理水平得到了进一步提高。

我深知，作为一名管理者，要想带领大家创市尝求生存就必须不断的学习。为了提高自身领导能力和管理水平，我几年如一日的坚持经常性学习，学习物业管理相关知识，学习市场经济理论，并挤时间参加MBA基础理论知识的学习，以不断充实自己，提高自己适应改革发展的需要。

**创业公司年中工作总结18**

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

1、要建设企业文化，提升企业形象

企业文化在一个企业中起着十分重要的作用，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。

（1）、对全体员工进行定位式调岗。定位式调岗公司坚持了“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增长相同步的精神于近日完成了此项工作。要充分体现了“以人为本，人人体现自我价值”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我最大力量。

（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，总之经过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

（3）、教育员工自我定位，清醒认识自我所负职责。上清醒认识自我职责的教育课。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，要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”。

2、继续完善我公司规章制度，做到公司有部门有条有理有序开展各自的工作，部门衔接到位，共同维持一个健康、进取、向上的管理体系。

3、项目工程要做到分工明确，实时掌握工程进展情景，要做到成本严格控制、利润及时实时体现的项目管理体系。

4工程公司要体现“人、和、力、赢”四字体系。

人：以人为本（体现人人为我，我为人人的贯彻思想）和：和睦和谐（团结就是力量）

力：执行力、行动力、思考力（把执行力加思考力转化成行动力）赢：互利互赢（打造一和谐共赢的卓能团体）

回顾在\_\_物业公司担任经理的\_年来，所取得的成绩离不开各科室的大力支持。在这6年中，虽然班子成员几经变动，但我始终与班子成员团结协作，带领公司全体干部职工以“创一流物业管理公司”为目标，艰苦创业，努力工作，不断强化管理，规范运作，拓宽市场，提高服务质量，较好的完成了公司的各项工作任务。现述职报告如下、

**创业公司年中工作总结19**

尽管有时候公司内的文件并不太多，但围绕着文件、订货单、收料单、各种合同的处理与保管而需要进行的撰稿、校对、印制、收发登记、立卷、归档等环节是必不可少的。办公室主任负责对文书工作统一领导，统一组织安排，负责督促、检查，把好质量关，防止滥抄乱送和形式主义。办公室作为公司内事务性办事机构，办公室主任作为这个机构的负责人，应该说是事无巨细，都要认真操办。如会议安排、领导用车、对外接待、办公用具以及为职工提供生活服务的有关事项。

**创业公司年中工作总结20**

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

**创业公司年中工作总结21**

1、推动区校合作向纵深发展，将企业与高校、高校与人才、人才与引进工作相融合，引进各高校学生来我区创业就业。

2、围绕区校合作高质量招商，通过区校合作、校企合作、创新平台、成果转化等对接活动，招引高科技项目落户。

今年以来，我们常阴沙农村合作医疗管理工作在市卫生局、市合管委的关心、支持、指导下，在管理区管委会的正确领导下，以合作医疗扩面参保为工作重点，以卫生服务站达标验收工作为主要抓手，以执行政策规定，搞好医疗补偿为工作目标，坚持原则、把握标准、严肃纪律、严格管理、积极而又创造性的开展各项工作，取得了一定的工作实绩，重点抓了“四个到位”、严格“五项管理”，大力推进了合作医疗管理工作的进程，农村合作医疗XX年度工作总结。

“四个到位”是：

一、 合作医疗参保率到位，做到应保尽保。

农村新型合作医疗是党和政府为民办实事的系统工程，如何把实事做实、好事做好，切实解决老百姓“看病难、看病贵、因病致贫、因病返贫“的实际困难，这是摆在我们面前的一件大事。因此，我们按照市合管委的统一步骤和要求，积极动员全区群众勇跃参保，在宣传发动、大造舆论氛围的前提下，做到政策要点进社区，目标任务到社区，责任包干到社区，关键措施落实到社区，通过上级鼓动，上下联动，左右互动，全民参加合作医疗的参保意识大为增强。XX年市里下达我区目标任务数为万人，实际参保人数为13787人，参保率达到了97%，不折不扣的完成了市里下达的任务指标。

二、 卫生服务站达标建设到位，做到服务环境优雅舒适。

全区共有七个社区卫生服务站，XX年度新建了五个服务站，并当年全部通过验收，尚有常红、常南二个社区服务站列入XX年达标验收的范围。XX年是管理区集中精力搞好社会主义新农村示范点建设关键之年。在管理区财力极为紧张，资金十分紧缺的情况下，为确保市政府有关卫生服务站达标建设三年任务二年完成的要求落实到实处。把卫生服务站建设纳入了财政支出项目。到目前为止，常红社区卫生服务站新建工程建设已经全部完成，进入验收阶段。常南社区卫生服务已经列入规划并开始动工改造，预计12月底验收，年内达标率确保100%。在此同时，为了使服务站的各项设施有新的改观，今年以来全区卫生服务站新添病床20张、输液椅5张、药柜、办公桌等设施。投入资金数十万元，为全区居民提供了优质、优雅、舒适的服务环境，深得老百姓的欢迎。

三、 医疗服务质量到位，不断提高居民满意度。

社区卫生服务站是为民服务公文写作的窗口，热爱岗位、热心病人、热情服务是社区卫生服务人员工作标准的最底线。为此，我们以社区医务人员服务质量为抓手，一是认真贯彻市卫生局的指示精神，在全区卫生服务站医务人员中开展向人民的好医生华益慰同志学习的活动，组织他们学习华益慰同志的先进事迹，以其高尚的道德情操和高度的敬业精神教育社区医生牢固确立为民服务的思想。二是在社区卫生服务人员中提倡“一杯水、一句问候、一次搀扶”为内容，心贴心、尽一份孝心、送一份温馨的活动，使社区医生树立不是亲人胜似亲人，使病人有到站如到家的感觉；三是提倡微笑服务，采取上门就诊、免费义诊、健康知识辅导、病人病情信息跟踪、服务站热线电话等形式，主动关心病人病情状况。在此同时，为了及时了解民声民意，我们每半年发放一次病人问卷调查表，了解百姓对社区卫生服务站和社区医生的满意度，年度工作总结《农村合作医疗XX年度工作总结》。经年终考核，常东、常西二个卫生服务站群众满意度达100%，常兴、常红、常北、常南四个社区卫生服务群众满意度都在95%以上。

四、 药品让利工作到位，做到价格优廉取信于民。

今年下半年起，我们按照市合管委的要求，药品进行统一招标、统一采购、统一配送，并与市百禾医药公司签订长年配送合同，真正做到了进货渠道正宗，药品质量保证，药品价格优廉。并请百禾医药公司编印了常阴沙管理区卫生服务站药品基本目录，制订了全区统一的让利后药品价格，在国家指导价的基础上让利25%，使百姓直接受益，下半年起共让利金额达到7万余元，使老百姓真正尝到了甜头，一方面杜绝了商业贿赂和采购过程中暗底操作不廉洁行为，另一方面体现了采购工作公开透明的运行机制，今年以来，我们合管办无一例私自进药现象，从而使患者用上放心药。

“五项管理”是：

一、 抓好基金管理，做好结报工作。

为了严肃财经纪律，做到专款专用，管理区财政所专门设置“医疗基金收入户”、“医疗基金支出户”，专门用于医疗基金的拔入和补偿，真正做到了收支二条线，确保基金不滥用、不混用、不挪用，其次在结报工作中，把好审核关，严格执行规定，尤其是在今年全市合作医疗补偿费统筹的情况下，结报人员站在既对政府负责，又不让百姓吃亏的高度，尽心尽责、严格把关。全年已审核出非期内报销凭证305张，金额为56565元，非定点医疗机构的凭证125张，金额为31858元，需要补办有关手续的凭证138份，接待了上门咨询人数250多人次，严格了手续制度，严肃了工作纪律，确保了结报工作有条不紊的进行。

二、 抓好诊疗行为管理，严肃执行政策规定。

诊疗行为的好坏是涉及老百姓的利益，是关系到政策严肃性，在诊疗行为管理上，我们重点把握以下几个环节，一是严格处方不超标，经常督查卫生服务站处方是否超30元/张的标准。把处方平均值与门诊日志人数结合起来查，在考核中发现除了常^v^区抽查到一本处方超元/张外，其他社区卫生服务站的处方都在25——27元之间，二是坚持合理用药，不滥用抗生素和激素，在考核中发现常西、常红、常南三个社区有不合理用药的现象，有少许剂量过大，有的药物不按要求混用；三是严格执行政策规定，做到不故意分解处方现象，在下半年督查工作中未发现有故意分解处分的现象。通过督查，情况通报，召开例会，使社区医生诊疗行为在不同程度有了新的改进和提高。

三、抓好医疗文书规范化管理，努力提高社区医生业务水平。 在现有社区医生队伍中，由于整体素质参差不齐，有的是在医院收编时下岗的护士人员，有的是土生土长的赤脚医生和刚从学校毕业学生，层次不同，水平不一。为了加强规范化管理，尤其是加强他们的医疗文书的规范，显得尤其重要。所以我们将采取请进来，送出去的办法，提高他们医疗文书书写水平。上半年我们请农场医院外科主任黄建华同志来上医疗文书规范的理论与操作一课；按照市卫生局的统一安排，组织社区医生进行岗位轮训。由于多方配合，使社区医生们医疗文书等资料逐步趋于规范，常^v^区医生陈志明同志从事基层社区医生几十年，原有医疗文书只求看得懂，不求规范化，通过学习培训和个别指导，医疗文书规范、清晰，门诊日志内容齐全，处方书写基本符合标准，皮试、消毒等台帐有内容、有记录，文字书写整洁清楚。通过学习培训，社区医生医疗文书规范化都有了明显提高

四、抓好信息化管理，确保电脑刷卡正常运作。

从今年三月起，辖区内七个卫生服务站信息化结报点已全部开通，并投入正常运作，在手工帐、电脑帐并举的情况下，力求电脑刷卡，结报的正确率98%以上，在此同时坚持一人一卡，专人专卡的就医原则，严禁串用、套用他人IC卡就医的现象，不开搭车药，在年终卫生服务站考核中未发现有类似的现象的发生，今年以来共更改错卡137张，重置新卡41张，老百姓带卡看病的意识逐步得到了增强。

五、抓好基础性管理，提高社区医生整体素质。

20xx年就要过去了，在这岁尾年头的时候给诸位战友们道个吉祥：同志们好！

职位有高低，工作有分工，但是有一点相同的，我们都希望跟着乐佳公司这艘大船扬帆破浪，找到自己的的事业和价值创造财富实现梦想。这个社会上每天都有千千万万的人熙熙攘攘挤在这条创业的航道上，有的成功，有的失败。不管哪一种，都不得不和团队在一起荣辱与共同舟共济，人类社会本就由大大小小的各种团队组成，没有人能够单独成功。

很高兴乐佳团队就是其中成功的一个，并且随着体积的扩张，人才不断的加入公司红红火火，这真是一个可喜可贺的事。

公司管理就那么几件事，简单得很，但是能把简单的事情重复做好，就很不简单。为了大家看的清晰，我做了一个思维导图。

乐佳公司是由作坊式企业干起来的，到了今年，乐佳公司的上游采购，公司财务，生产，物流，销售部门，加上下游的销售商，已经有了数百人之多。

这些人，都是我们乐佳公司的宝贵财富，更是创业功臣。

但是企业发展，光靠过去的人情式管理，良心式粗放管理，肯定是不能长久维系，这是乐佳公司目前面临的主要问题，亟待解决。

**创业公司年中工作总结22**

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

**创业公司年中工作总结23**

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。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。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。

**创业公司年中工作总结24**

XX年，我准备根据以上总结，对自己存在的问题进行整改，主要从以下几方面着手来抓：

1、加强学习，提高自身素质，提高工作效率，当好领导的参谋助手。

2、加强协调，提高服务质量，更好地服务于上级、同级、和基层。

3、加强制度建设，健全公司各项管理制度，使公司工作上台阶、上档次。

4、加强工作人员的培养教育工作，建立一个朝气蓬勃，富有战斗力的工作集体。

5、加强公司机构合理配置，从领导工作的实际需要出发，合理调整现有机构，使每个部门、每个工作人员都能各司其职、各尽职守、提高整体工作效率。

总结过去，有得有失，展望未来，任重道远，经过一年的努力，我们顺利实现了技改项目的试产、达产，同时2#焦炉也即将投产，化产车间、污水处理系统、120万吨洗煤厂已全面进入设备安装阶段，一座大型现代化企业的框架已基本搭建完成，即将到来的XX年将是兴盛全面起动、大步迈进之年，展望美好前景，催人奋进，兴盛人肩负使命任重道远，成绩只能说明过去，成功之路永无终点，我们一定要努力、努力、再努力，前进、前进、再前进，为兴盛辉煌灿烂的明天而奋斗。

我省强化政策引领，狠抓制度建设,进一步规范了清洁生产审核机构, 建立清洁生产专家库，在全国率先开展清洁生产审核后评估工作,使我省清洁生产审核工作逐步走向规范，取得明显的环境效益、经济效益和社会效益。

**创业公司年中工作总结25**

全区52个社保所均设立“大学生就业创业服务窗口”，635个村居均通过宣传画报公布了“大学生就业创业服务热线电话”，为大学生就业创业提供政策咨询、就业指导、就业推荐、跟踪回访等“一条龙”的全程免费服务。放开户籍限制，加大就业困难的大学生的帮扶力度，提供一对一的个性化定制就业援助服务，全区共为1595名大学生生提供了定制就业服务，据统计全区共提供就业服务3000多人次。对初步达成意向性的用人单位和高校毕业生，各社保所通过电话回访或实地调查等方式跟踪其实际签约情况，并指导双方按规定签订劳动合同、缴纳社会保险。对已就业，特别是创办微型企业、灵活就业的服务对象，跟踪掌握其项目经营、政策享受等情况，及时协调解决实际困难，确保高校毕业生就业创业到位。

**创业公司年中工作总结26**

(二)公共创业服务场所实现“一站服务”。引入“超市化”的选购模式和快速反应机制，在全市建立7家创业服务超市，建立“一站式”公共创业服务场所，并拓展“创业服务超市”服务功能，逐步向重点中心乡镇延伸。“创业服务超市”有固定的服务场所、定期的服务时间和丰富的服务内容，开辟有培训报名服务、创业项目推介、创业专家指导、政策扶持服务、法律法规援助、创业典型展示、创业互助服务、招聘求职服务等功能区域，并细分为多个服务项目。劳动保障、财政、工商、地税、金融、物价等职能部门派出专人进驻“超市”，为创业者提供各种咨询、指导、办理服务。对能够在“超市”办理和办结的事项，实行首问责任制、一次告知办结制，努力实现“相关部门集中服务、各项优惠集中办理”的服务目标。

(三)相关创业服务载体实现“有益补充”。成立以劳动保障、物价、工商、地税、金融、财政等相关部门工作人员，高等院校相关专家、学者以及创业成功人士为成员的创业指导专家志愿团，对免费推介的创业项目进行“一对一”跟踪服务，指导创业者制定、修改、完善创业计划，协调解决其在创业过程中的实际困难，提高创业成功率。成立泰州市创业者协会，下辖四个市成立泰州市创业者协会分会，组织开展会员培训和经验交流;引导会员自愿联合申请注册成立经济实体，并在项目、资金、技术、人才、管理等方面为创业者提供强有力支持;组织会员到浙江、上海、苏南等个体私营经济比较发达的地区参观考察和市场调研，了解市场信息，学习先进经验，增强创业信心，调优创业方向，将创业者协会做成为培训、交流、发展的大平台。

**创业公司年中工作总结27**

新的一年，新的学期开始了，我部由就业创业部和科技创新部合并而成。这使得我们承担的责任更大，更重。所以需要一个详细的工作计划，以使以后的工作有条不紊。

“挑战杯”是全国性的创业大赛。含金量很高。对学生的能力培养有很重要的作用。为了提高我院学生勇于创新、刻苦钻研、勤奋学习的精神，所以我部决定在下学期结束之前，一直致力于“挑战杯”的宣传、动员工作。使更多的同学了解、参与到此项活动中。具体流程为：11月7日给大

一、大二各班负责人开会。介绍“挑战杯”相关内容及流程。11月15日统计各团队的成员、课题及指导老师。对于今年已立项的“挑战杯”项目，我们将会第一时间把各信息传达给各项目的负责人，竭诚为同学们服务。

另外从20\_年开始我部承接的校科协的科普作品创作大赛又是一项含金量很高的活动，科普作品创作大赛旨在浓厚校园学术氛围提高大学生创业创新能力，促进科学技术的传播与普及，所以我部将从10月1号开始组织大一大二班长团支书开会，介绍科普大赛的情况使同学们了解到科普知识的重要性，动员同学们积极参与，并于11月1号组织举办林学院第二届科普作品创作大赛。

为了响应学校的号召，培养同学们的团队合作精神，进一步提升校园科学文化氛围，提高我院学生科技创新能力和动手实践能力，培养我院学生良好的的综合素质，我部将于11月6日组织一场ppt大赛，使同学们进一步了解PPT的使用。而PPT主题以“我的大学、我的学院”、“个人简历”等为主、其它内容健康，思想积极向上的主题均可。有助于同学们认清自己来到大学的目的，促进其积极向上。

当今社会就业与创业是热门话题。为了让大家更清楚地了解当今社会的就业趋势和工作岗位现状，我部拟定第十三周组织一场专题讲座(讲座建议与林学大视界共同举办，以访谈的形式展现给大家，使此次专题讲座有更强的互动性，使同学们参与其中解决心中的疑惑)，具体流程为：组织大

三、大四的学长参加此讲座，鼓励大

一、大二同学积极参加此项活动。我们将请对就业创业有经验的老师为大家逐一介绍、解答相关问题。

另我部因与校科协、校就业挂钩。可能会不定期地接受上面安排的工作。我们将协调好各工作时间并按有关规定有效率的完成。

通过这个工作计划，我们将会充满激情的圆满的完成每项工作。以达到服务同学和锻炼自己的双赢。

林学院学生会创业创新部

**创业公司年中工作总结28**

学生会就是一个大家庭，在此次活动中，我深刻的体会到一个部门凝聚力的重要性，更加感到了集体力量的伟大。一个人苦思冥想，收效甚微；但当你和部门里的其他干事或者其他部门一起讨论时，彼此的思想火花相互碰撞，思路打开了，更多妙点子也就接触而至。

一系列活动的举办，不仅使我们创业就业部在同学们当中的影响力增大，还使本部在许多方面积累了许多宝贵的经验。当然活动中也暴露了许多问题，宣传力度不够大、细节问题做的不到位等等，总体感觉还存在着不少问题和不足之处，有些是认识问题、有些是工作问题。以前总认为把工作做好就万事大吉了，而完全忽视了对工作的反思和总结，更别提对工作中问题的发现与解决。所以一直以来，工作能力的提升缓慢。在后来的工作中才慢慢发现，在工作中发现问题，在工作后反思与总结，才是真正的负责到底，才会有进一步的提高。只有用心发现问题，才能解决所存在的问题；只有善于反思和总结经验，才能让自己避免犯同样的错误，让工作更完美。

在此我衷心地向老师和部长在工作中的帮助和指导表示感谢，并就自己工作中的不足和缺点向大家表示真心的歉意，有不到之处请多指导、多原谅。

下学期，除了我们部门自己主办的活动，我们还将一如既往协助学生会其他部门的工作。我们将广开思路，为学生会的工作出谋划策，把学生会的工作做的更好，为同学们提供更优秀的服务。希望我们可以按照部门计划一步一步认真走下去。相信经过这个学期的工作，我们的活动将办得更精彩，更有吸引力，为我们学术氛围的提高贡献出自己的微薄之力！

让我们共同努力，共同打造xx系更加美好的明天！

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

（一）在201x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）201x年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

（一）20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度。20xx年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

六、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，cssm大安防的明天更美好！

转瞬即逝的一年让我在人事岗位上积累了不少经验，对我来说人事工作中的努力也是为了履行自身的职责，而且在我选择人事岗位的时候便希望能够成为优秀的员工，随着时间的流逝也让我通过人事工作中的努力距离目标越来越近，回顾这一年人事工作中的得失让我进行了以下工作总结。

统计好考勤数据从而对员工在工作中的表现有着深入的了解，在这之中我会建立好员工档案并进行相应的整理，有时也会根据员工在工作中的表现做好相应的记录，为了执行好考勤制度导致我会多次向其他员工强调上下班打卡的重要性，尤其是考勤数据作为工资结算的重要依据之一便更需要予以重视了，而我则会在统计过程中查看员工是否存在迟到或者忘记打卡的现象，发现缺勤的记录则会与员工进行核实从而确保不会出现差错，而且我也会负责请假单和调休单的整理工作并将其记入考勤内容。

负责部门采购以及活动策划方面的工作并将其做好，除了做好本职工作以外还需要认真完成领导额外安排的任务才行，所以有时我也会负责部门采购工作从而购买办公物品，在做好成本控制的同时也确保采购的物品不会出现质量方面的问题，而且我也会兼任部门物资的管理工作并定期进行整理。另外我也会负责部分节假日活动的策划并购买好相应的礼品，这样的话便能够在节假日到来之际发放给公司的员工。

做好这一年的人事工作也是我在职业道路上的阶段性目标，总之我会更加用心地做好人事工作并严格要求自己，也希望我在工作中能够始终保持严谨的态度从而促进人事部门的发展，我会继续努力履行好人事岗位的职责并争取获得领导的认可。

今年以来，大学生创业园强化服务理念，创新服务方式，知难而上，开拓进取，各项工作取得了扎扎实实的新成效。自xx年开展大学生创业园创业项目征集工作以来，目前共征集了70余个项目。经过评审现已有16个项目入驻创业园，一个项目因经营不善退出。目前，创业园处于正常运营阶段，各创业园项目工作正有条不紊的开展工作，创业园解决的学生就业人数为61人，其中09级6人、10级3人、11级18人、12级34人，预计可解决就业人数总计达150人。目前园区内3个项目已完成工商注册，另有3个项目正在进行注册相关工作，预计7月内将完成注册工作。本学期创业园工作总结为以下几个方面：

**创业公司年中工作总结29**

在20xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。15年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

p分页标题e

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

**创业公司年中工作总结30**

办公室主任履行协调职能，主要是抓好纵向协调、横向协调和内部协调。所谓纵向协调，即指致辞力于上下级之间关系流融洽，上令下行，下情上晓，上下紧密配合、步调一致的协调工作。所谓横向协调，即指致于票证、监控、财务等各科室融洽和谐的协调工作。

通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了xx这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就20xx年的工作情况作工作总结如下：

**创业公司年中工作总结31**

公司总部上级领导部门交付的事项，如工作调研、信息反馈、工作总结等，需要认真对待，按期完成。对于分公司领导的决策，办公室主任要带领工作人员不折不扣地去落实，负有领导、组织、指挥和管理的责任，是第一责任人。分公司内职工需办理有关事项或对领导的意见建议，按程序应先和办公室取得联系，这就需要办公室主任根据实际情况去处理。总之，办公室主任对所负责的事项要高度负责。一丝不苟，一办到底，落到实处。

**创业公司年中工作总结32**

工作总结

又是用努力与笑容翻过的一页篇章。回望一下，我们创业部积极响应学院的各项号召，丰富校园文化生活，同时在组织各项比赛的过程中，也培养了同学们的团队精神及竞争意识。在认真工作的过程中，我们及时总结经验，改正不足。 以下将这学期以来的主要工作情况报告如下：

一：迎新

作为学生会工作人员之一，我投入到了热闹而且富有挑战性的迎新队伍当中去了。在工作的两天，虽不长，但却留给我深刻的印象。 工作内容是提前几个星期就已经布置好的了，但是临时有了变动，我当天的工作主要是在新生点工作，负责把新生带到报名点解决交学费、登记、购买一卡通的问题。总的来讲，当天的工作中没有出现很大的失误。尽管有些累，整体下来还是有成就感的。在开展工作中我们部门的人员比较顺利地完成了任务。

二：纳新

新的学年也意味着学生会各部门的重组，我们创业部也积极投入到了这项工作中，认真做好纳新的准备工作。学生会经历的了风风雨雨，我们将不断的给其注入新鲜血液，以求之茁壮长存。11级新成员的到来，给学生会带来了新的活力和希望。纳新过程中首先是纳新点发传单，向11级新生介绍部门的相关活动;接下来，是认真准备初试的各项流程，准备面试问题，确保能够从中选出优秀的新干事，最终有十名新生加入了我们创业部。我们在他们的工作中对他们进行考核，通过考核，他们是优秀的

三：例会

我很喜欢每一次的例会，在那里扬长补短，智慧的的思想不断的撞击，因为每一位优秀的人身上都有很多优点，自然每一个成员都是一本使我受益的大书。，当全身心的投入每一次学生会的活动时，我感觉到我们是同学的公仆，不论工作的哪一个方面都要考虑到同学的利益，也就是这一句话使我的责任感更强了，组织能力也有了很大的提升。在学生会例会中我们要时刻保持一颗进取心、时刻保持一颗平常心、时刻保持一颗忍耐心、时刻保持一颗中(忠)心。每次例会都是一剂精神良药在工作中督促我们不断的实践，领会，实践。

四：运动会

在去年的运动会中我作为大一新生同时也是学生会干事看到了学院取得出色成绩，今年作为部长和工作人员，看到我们学院再次取得辉煌的成就。在我们几个副本以上的带领下我们部门始终认真做好各项准备，认真分配工作，同时认真总结去年的经验，确保每个环节都不出问题。但从运动会我们仍发现了一些问题，部分部门干事的积极性仍然不够，认为不是自己参加，给自己的相关性不大。我们也认真分析了原因，为下一届运动会留下经验。总的来说，大部分干事还是能够配合其他部门，坚持完成任务。两天的运动会，大家都很认真，都很努力，最终我们也众望所归，取得优秀成绩。

五：校庆

9月26日是我们学校一个重大的日子——49周年校庆。校庆，作为一个学生会的干事部，我们用我们的特色为校庆增添了一份色彩。与此同时，我们又担当了后勤服务人员以及志愿者并跟从院领导签协议。这是很有纪念意义的事。我们给公司领导聊天了解了很多有关就业方面的问题。从侧面作比较，有了提升的认识。

六：挑战杯

挑战杯中国大学生创业计划竞赛旨在宣传风险投资理念，传播自主创业意识，激发广大青年学生适应时代要求，勇于创新，勤奋学习，投身实践，努力成为新世纪适应时代要求的复合型骨干人才。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最终通过书面评审和秘密答辩的方式评出获奖者。我们作为挑战杯的协办者，积极鼓动，宣传，以便更多同学参加，展示自己的风采，为我省挑战杯大赛选出优胜者。

通过半学期的工作，我也认识到在学生会工作首先就是要明确职责，作为部长应负责部门所有活动的组织，协调，执行工作，即应对所有的活动都有一个整体的把握，要在总体把握的同时，掌握适度原则，不然，部长本身承受了巨大工作压力，还影响了部门内部的团结，所以人员的合理分配非常重要。其次要引领干事正确对待工作和学习，提醒他们不能既因学生会的工作而耽误了学习，也不能以学习为借口逃避工作。平等对待每一个干事，让他们充分发挥自己的才能。 分工明确，注重团队精神，是我院学生工作得以长盛不衰的两大法宝，许多任务的出色完成都是因为全体学生干部的通力合作。我们学院学生会所取得的成绩是有目共睹、众口称赞的，但我们也应清楚地看到我们的工作中还存在着许多的不足之处。这就需要我们在以后的工作中努力拚搏去弥补缺陷，使学生会不断完善。总之，在学生会工作应该有责任心，要很好的和班级班干部、其他部门工作人员及本部门成员进行良好的沟通交流，这样以便工作更加平稳、快速开展。

以上是我创业部对工作的简要汇报，学生会工作是高校学生工作的重要组成部分，在领导学生、服务学生，真实反映学生的思想动态上，在丰富大学的校园文化生活上，在密切联系沟通广大学生和学校作用上有着重要作用。虽然我们取得了不少的成绩，但不足是必然存在的，而且在以后的工作和学习中，新情况、新问题会不断发生，考验我们这个集体，我们必将克服自身不足，向兄弟院系学习，借鉴兄弟院系优秀工作经验，勇于开拓，持之以恒，不断完善自我、发展自我，全心全意地学生会工作。

**创业公司年中工作总结33**

在这次大讨论活动中，我们把提高市政执法队全体队员的服务意识作为关键环节，坚持“在执法中服务、在服务中执法”，为加强市政设施的养护管理工作，保障市政设施的功能发挥作用，努力为经济建设服务，实现由管理者向服务者转变，并制定了相应的措施。

一是加强法律、法规的学习，进一步提高执法综合水平，加大对城区市政设施的管理执法力度;

二是贯彻岗位责任制。执法人员对镇的市政设施进行分地段分块承包巡视到位，对市政设施损失情况做到监察和反馈准确及时。

三是树立“特事特办、急事急办”的工作作风。公开服务承诺，将服务内容、服务措施、服务标准、办事依据、办事程序等向社会公开，提速具体项目及具体时限，对手续完备，材料齐全，符合规定的项目，做到即到即办，绝不推诿、刁难，以优质的服务让群众满意。与此同时，积极构建长效管理机制，采取设置意见簿、调查表等形式，广泛听取意见和建议，目前我们走访了15个街道和社区充分争求意见，不断优化服务质量，提升服务水平。

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx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，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

**创业公司年中工作总结34**

(一)在培训服务上抓跟踪。全面实施创业培训进社区、进乡镇、进校园“三进计划”，采取集中培训与送教下乡相结合的形式，充分发挥省、市创业培训基地的资源优势，将培训学员集中到基地，形成“基层送苗子，政府搭台子，专家出点子，财政拿票子”的创业培训格局;对偏远地区的培训人员，选派省、市级创业培训基地教师送教下乡，就近就地开展创业培训和创业辅导;将创业培训开进高校，在全市各高等院校开设创业培训选修课，让学生亲身感受和体验创办微小企业的有效步骤和科学方法，切实增强高校毕业生的创业意识和创业能力。建立创业培训学员跟踪联系卡，建立完善创业培训全程服务制度，对培训学员做到“每月一走访、每季一回访”，在联系卡上认真做好相关记载，集中推广创业培训学员成功经验，组织开展疑难问题集中会诊，切实提高创业成功率。

(二)在项目服务上抓对接。不断完善创业项目资源库，重点做好创业项目的开发征集、调研论证、宣传推介和跟踪扶持工作，突出创业项目的本土化、好培训、易启动、快见效的特点，树立“创业项目不在多少、创业项目落实多少”的思想，充分发挥创业者协会、专家志愿指导团和创业咨询服务机构的项目指导作用，实行“一对一”、“一盯一”的跟踪服务，实现“开发一个、成熟一个、成功一个”的目标。依托创业服务超市平台，每月集中开展一次创业项目推介会，组织项目策划人参加现场推介，与有意创业的人进行面对面交流，商洽合作方式;对被创业人员选中能平稳实施二个月以上、效益较好的创业项目，给予项目策划人物质奖励。目前创业项目库共征集入选项目220个，今年已有涉及商贸经营、铸造、建材、小提琴制作、物流等32个创业项目落地生根，新增创业520人，带动就业5600人。

(三)在孵化服务上抓配套。市政府制定出台了《泰州市创业孵化基地认定和管理办法》，加快推进创业孵化基地建设，为创业者提供生产经营场地支持、政策扶持和综合配套服务。进一步明确了孵化基地是指经确认的可为创业者提供管理经营所需场地以及免费提供创业指导、融资服务、管理咨询、人才培训、技术创新、事务代理、法律援助等各项服务的实体。采取政府出资、民间资本投资、社会资本入股等多种形式，建设了一批再就业一条街、返乡创业园、科技创业园、生态农业园和特色专业市场等创业孵化基地，今年共新增创业孵化基地20家，并积极落实租金补贴、税费减免、贴息贷款、社保补贴等扶持政策，建立完善项目引导、对接培训、创业孵化等综合服务机制，吸引创业者“入孵”，提高“孵出”成功率。去年以来，全市先后有1365人进入基地孵化成长，其中90的创业者孵化成功。

20PC 年是我校不断发展壮大的一年，学校严格遵守国家的法律法规，严格贯彻执行国家的教育方针政策。为了使学校更加规范化、合理化，更加具有竞争力，我校不断进行自我完善。

一、学校规模以及办学条件

我校一直在不断扩大办学规模，由原来 300 平方米的教学点迁至现在 1000 余平方米的校园，学校今年不断新添教学设施设备，有与教学相适应的学习、实验场所和必备的教学设备、图书资料等，校园布置合理，整洁优美，环境富有教育性、知识性，有体现办学特色的宣传阵地，教室、办公室窗明几净、课桌椅排列整齐，各类物品放置有序，给学生营造了一个良好的学习氛围。我校主要开展初级和中级层次的文化培训，采用面授形式办学，学校招生对象主要为幼儿、小学生及中学生，本年招收学生在 300——400 名。

二、教师队伍以及教学管理

我校严格根据教学需要配备与办学层次内容相适应的、相对稳定的合格的专兼职教师队伍，我校所聘的专职教师都是经过我校长期培训并考核合格的，所聘兼职教师都是德阳市各骨干教师;在各自的教学上都曾取得一定的成就。我校有严格的教师工作管理和考核制度，每周四上午全体教师开例会总结近期—39— 工作情况，下午各学科进行教研，总结数学中所存在的问题，及时改进、及时调整，执行效果好。我校教师对学生认真负责，学生在校期间无任何安全事故发生，我校以探测中国教育改革新路为己任，在课程、教材、教学手段、教学方法等方面不仅能紧跟时代潮流，而且不断大胆创新，结合本地区的实际情况进行系列改革实验，制定相应的教学计划和教学大纲。

三、行政管理

我校坚持社会主义办学方向，培养学生“面向现代化、面向世界、面向未来”，“博学、超越、个性”为办学宗旨和目的。以培养学生智力充分发展、体格健全、热爱真理、热爱祖国、具有现代意识和道德风尚的高素质人才为基本培养目标。学校领导班子成员符合学校规定的任职条件，团结协作，具有开拓创新精神。学校负责人严格按规定参加教育行政部门召开的会议及组织的培训。主动配合社会办学力量办学管理、监督、检查人员执行公务，我校校牌、印章、宣传资料使用校名与审批校名完全相符。我校每年都会制定学期、学年安全工作，责任落实，制度上墙，安全设施齐全完好，学生在校期间无任何安全事故发生。

四、财务管理

我校依照法律、法规建立财务制度、会计制度和财产管理制度，并按规定设置会计帐簿，每按规定接受会计师事务所的审计，学校经费来源与举办公司的投入，我校按规定收取学费，帐目清楚，财务档案规范、齐全。以上是我校对 20PC 年工作的一个总结。希望在 20PC 年我校能发展的更加壮大，更具竞争力。

20xx年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，xxxx公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好的基础。在抗击“xxxxxx”、仙林北区建设、创优迎评等学校重大工作中，都展示了师豪人的素质和风采。

xxxx公司在完成日常的经营管理和服务工作的同时，在下述几方面取得了明显的成效：实现了积极而平稳的改制过渡;基本理顺了公司与学校、公司内部之间的关系;初步建立了现代企业的内部管理和运行机制;高管层的团队建设和中管层的队伍培养工作有了新的进展;重视了公司企业文化建设和企业发展战略的思考;校外市场有了新的拓展;经济效益有了明显的提高，等等。

<h2 style=\"text-ali

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