# 员工公司年会工作总结(优选36篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-15

*员工公司年会工作总结1新年联谊会在大连万达国际酒店胜利落下帷幕。包括大连慧昌园林绿化工程有限公司、大连德昌能源环境发展有限公司、中国建筑设计咨询公司东北分公司、在内的60余名员工和嘉宾参加联谊会。此次联欢会从总体上是成功的，会场气氛很好，达...*

**员工公司年会工作总结1**

新年联谊会在大连万达国际酒店胜利落下帷幕。包括大连慧昌园林绿化工程有限公司、大连德昌能源环境发展有限公司、中国建筑设计咨询公司东北分公司、在内的60余名员工和嘉宾参加联谊会。

此次联欢会从总体上是成功的，会场气氛很好，达到了预先设想目的，对内，让四个公司的员工得到增进了解、相互学习的机会，增强了企业的凝聚力，对外有力地宣传了企业，扩大了影响，到会的嘉宾对晚会从活动组织到节目表演，都表示肯定和赞扬。而这都离不开公司领导从资金上到组织调配上的大力支持，离不开四个公司各个职能部门的积极配合。此外，员工的配合和参与，也为年会增光添彩。

此次会议举办得很成功，但也存在一些问题，其原因主要是对于办这种四个公司联合举办的联欢会，大家的经验还略显不足，一些细节还准备不够充分，比如有同事提出，菜量够吃，但是饭菜口味没有想象中的好、今年由于客观原因，酒店选择面小，希望来年能选择更好环境的酒店。

有同事提出，抽奖奖品较少，中奖率不高，希望来年能增加中奖机会。

还有同事提出，制作喷绘比较浪费，从节俭角度考虑，可以因地制宜充分利用投影仪，制造效果。

举办联欢会不同于常规的部门职能化工作，它要求在把握项目管理特点与规律的基础上，从机构与人员、工作方案制定、组织实施、信息沟通、培训指导等方面加强统筹规划和组织推动。

举办涉及面广泛的联欢会，各方面的关系都要协调好，甚至参会人员的座次顺序都要考虑周到，这给会议筹办人提出了更高的要求。

举行这次联欢会给我带来的很多感动和收获，对举办过程中所产生的经验问题通过整理，在对年会的组织方式、场地联络、工作分工、配合进行一些改进之后，将有益的经验固定下来，供今后举办会议参考，形成综合管理部较为成熟的办会规则。

**员工公司年会工作总结2**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了每年一次的年会，我心情特别激动，而且非常荣幸的在这里发言。我在威翔公司任职会计工作一年有余，这是我第二次参加公司的年会，在职期间公司的各位领导和同事们给了我很多指导和帮助，在此，我深表感谢，谢谢大家!

在职期间我始终本着“做一位优秀的财务职员”的信念，并以主人翁的心态积极、热情、严谨、细微地完成各项工作，严格要求自己，在本职岗位上发挥了应有的作用。

大家都知道，财务部分作为公司的一个主要职能监视部分，“当好家，理好财，更好地服务企业”是财务部分应尽的职责。20xx年财务部分顺利地完成了公司领导交付的各项工作，下面就将这一年的工作情况向大家做一个简单的汇报：

首先，我们专心工作。在平常工作中专心努力地做好每件事，争取把题目想周到，尽可能使自己能做到事半功倍的效果。在财务工作中我始终以进步工作效力和工作质量为目标，力争做到总公司和分公司财务制度同一，积极主动地了解各分公司财务工作中出现的题目，及时上报，及时解决。使得各分公司职员依照公司的制度和标准完成每项工作，熟练把握工作流程，坚持按财务制度办事，保持头脑苏醒，及时把握各公司签订合同和收付工程款项等情况。在工作中发现题目，解决题目，采用大家提出的公道化建议。

其次，我们态度端正。财务部分是为大家服务的部分，坚持按原则办事，加强个人责任心培养，履行会计职能，勇于负责，积极主动，虚心向各位同事学习，配合公司各位领导完成每项工作，严格遵守公司的各项规章制度，不能马虎，不能怕麻烦，也不能怕得罪人，认真审核每笔业务，本着对事不对人的态度工作。

在工作和学习中，我坚持取人之长，补已之短。由于我深知财务工作始终贯串于企业生产经营的每个角落，需要不断的学习，不断的更新专业知识，结合本企业实际情况，向领导提出公道化建议，争取找到更好的方法为企业服务。

在这一年里，总公司和分公司财务职员的工作在不断的摸索改进，到目前已规范化，各职员的工作做的比较细，方法也得当，相互配合的很默契，导致总公司和分公司财务工作进展得很顺利。

经过一年多的.工作，我在不断的改正缺点，完善自己，也希看大家多给我提出宝贵意见，而且在专业方面我会争取多学习财务管理知识，充实自己，更好地为企业服务。

公司是平台，我们每个人都是主人，把企业的事当自己的事来做，把企业的财当自己的财来理，从大处着眼，从小处着手。在新的一年，我对财务工作有几点想法：计划控制财务本钱、审核监视用度开支、积极配合销售安装、保证财产物质安全、正确及时进行财务分析。服务于公司，服务于员工，服务于客户，以增进公司开辟市场、增收节支、从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

最后，让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断进步自己的业务水平和业务素质，努力奋斗!相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好!相信公司的明年会更加灿烂辉煌!再次祝大家新年快乐!全家幸福!

**员工公司年会工作总结3**

一年的工作到了尾声，回头看，有成绩，也是有一些遗憾，但自己也是感受到这是不寻常的一年，同时自己也是会继续的努力，去让自己能在进步，在来年也是取得更好的一个成绩，而在此也是就这一年工作来整理下，也是做好计划。

>一、今年工作总结

对于这一年来说，其实也是比较有一些遗憾的，自己的一个工作是完成的并不是太过于理想，虽然也是有疫情的影响，但是我也是知道，这也是前半年我们亏欠了太多，也是让我们下半年的压力很大，去努力做了，也是尽力了，但结果却并不是那么的理想，也是和预定的目标有一些差距，这也是说明我们在工作上是有一些工作还是做的不够到位的，不能说一直去找外部的原因，更是要看到我们工作方面的确是有很多可以去进步的空间，细节做好一些，和客户的交流更多一些，自己的努力再多一些，可能结果也是不一样的。

作为销售，我也是更加的清楚，做好一份工作，每一天都是要去努力的，而且一些小的成绩慢慢的累积，最后的业绩才会是更好的，而不能觉得一个小的业绩做了没什么，主要也是要靠积累的，而一年的时间看起来很长，但是分解到月，到周，甚至到天，就很短了，一天天的过去，而我们的工作如果一直拖着那么就不会有好的成绩，而的确此次的工作做得还是不够好的，但我们是努力了，同时也是虽然有疫情的影响，和目标的的差距也是比较的接近，所以也是值得去肯定的一年工作。

>二、明年工作计划

而对于明年也是要做好计划，对于销售的目标也是要根据今年的情况来去制定，同时在这我也是明白自己的销售能力，以及整个部门的销售能力都是还有很多提升的空间，这些也是要自己和同事们积极的去学习，去不断提升的。来年也是没有了疫情那么严重的影响，但也是不可不注意突发的情况发生而造成对于我们销售的影响，所以在年初的时候就是要有着冲刺的想法，去不断的完成每月的工作来让自己能提前的适应，提前的去完成目标，而学习方面自己也是不能落下，一些培训要去参加，自己也是要不断的思考自己的工作，多去提升来让自己销售方面能做得更好。

计划去做好，同时也是要在实际的工作里头，去做好优化，去为了完成工作而更努力才行的，我也是相信自己的努力不会白费，来年，也是充满了期待，我相信我们会完成的更好一些，公司的发展也是会更快，而我们的能力也是要去进步，能跟上公司的一个成长。这样才能走的更远。

**员工公司年会工作总结4**

(一)正视孩子在前进过程中的错误反复，孩子的进步需要等待。

孩子的进步是螺旋式上升的，当孩子出现错误的反复时，我们要理解这是正常的，成绩起起伏伏，错误反反复复，这就是孩子。在转化的过程中，因为段的反复犯错误，我彷徨过，悲哀过，可我从没对孩子失望过，当段出现反复时，我做得更多的是寻找造成孩子错误反复的原因，不给自己的转化工作找任何放下的理由。我时常告诉自己：孩子出现错误的反复是正常现象。转化学生，切忌急躁，孩子的进步需要等待。

和该生谈心

帮忙学生分析不做作业的害处。给学生树立榜样，包括中外故事中的榜样和孩子身边的榜样。

(二)正视孩子之间的智力差异，帮忙孩子树立适宜的目标。

孩子因为其遗传素质、家庭教育等多种因素，其智力因素是有很大差异的。相信孩子的差异，不是把孩子分为三六九等，而是便于更好的因材施教。正视孩子的差异，有利于我们在转化后进孩子的过程中，帮忙孩子树立适宜的目标。正视孩子的差异有利于自己在工作中始终持续平和的心态。

发挥同伴力量和学生、家长、教师共同制定段的作息时间表。相互约定目标订得小一点，实一点，是能够到达的，做到了再给他订更高的目标。找几位品学兼优的同学，与他交往，同时在交往活动中善意地指出他存在的问题，期望其改正。

同学们多督促他的学习生活习惯，发现点滴优点进步，在班会课上及时指出，让他体会的成功的乐趣。

(三)相信学校与家庭的教育合力是巨大的，争取家长的支持。

学校教育和家庭教育就如火车之双轨，孩子就如铁轨上奔跑的火车，只要双轨配合得好，再重的火车，也能承载得起。我常会和他的父母通话，之前他们都以为老师打来电话是告状的，所以都不接。我很耐心地告诉他们，我们之间需要商量，才能让孩子更好地成长。我也提出期望他的父母能和孩子多交流，很多家里的事情也有必要让孩子明白，让他体会到父母的辛苦。这样，他的生活阅历才能深刻点，肩上才会有重担的感觉，不然他一向处于父母的庇护中。父母对他的学期要有必须的期望值，关注他的进步和退步，有针对性的谈话。

多与家长商讨透过教师与家长会谈，剖析段不写作业的原因。纠正父母教育孩子的错误方法，统一父母教育孩子的态度。

德育工作是繁重的，道路是坎坷的，洒下的汗水可能会消失在土壤中，但是，不要灰心，土壤终归要吸附汗水的。我相信，只要我们带着爱心走进孩子的内心世界，不要担心，孩子的心门必须会被你打开的。持之以恒，是成功的钥匙，只要用爱心来擦亮它，教育必须会得心应手的。

**员工公司年会工作总结5**

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很多。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给于我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢澳磊所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多，澳磊是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

>总结：这次年会虽然已经圆满落下帷幕，但其间也有很多细节没有做到位。 在此我一一罗列：

1. 搭棚时间把控进度（由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好）

2. 晚宴现场餐桌的把放没有规划。使得现场秩序混乱。（来年可以提前摆桌，留出时间调整）

3. 细节没有处理好（原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的\'超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好）

4. 现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得特别明显。

5. 准备工作做得不够，执行能力有待提高，在人员工作安排上有待提高，更合理化些。 总结以上的一些问题，期待来年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

>个人总结：

正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；

2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；

3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

企划：\*\*\* 20xx年1月14日

**员工公司年会工作总结6**

尊敬的各位领导、同仁:

经过两天紧张而热烈的讨论、交流和切磋，我们收获了新的思想、新的方法和新的友谊，现在来到了本次年会的最后一个环节。首先，让我代表全体与会代表对上海海事大学及其法学院的领导、老师和同学们的精心安排和辛勤付出表达最衷心的感谢!

总结这次年会，我们可以概括以下几个特点:

第一，规模空前。参加这次年会的学者达到250多人，既有姚壮这样的老前辈，也有大批担任学会副会长和常务理事的中青年学会，还有100多位青年学者、博士和硕士研究生。

第二，议题广泛。这次年会讨论的主题既有《法律适用法》的适用问题，又有上海自贸区建设的法律问题，还有海事、民用航空国际私法问题，更有国内外国际私法前 沿和热点问题，另外还探讨了的中国国际商事仲裁和国际民事诉讼的新发展。这些问题都是按照黄进会长提出的“问题导向”而展开的。

第三，青年上位。想必大家都知道上个月莫干山会议上北大法学院最年轻的教授凌斌教授的发言。这次会议共收到论文120多篇，三分之二是青年学者的习作。因此，会议组织者不仅专门开辟了研究生论坛，在77位发言人中，专门安排了67位青年学者，占这次会议发言人的80%以上。青年朋友们，中国国际私法的讲坛已经给你们了，你们可要hold具哦!我相信你们会超越20年前的我们。

第四，讨论深入。在3个单元的分组讨论中，我分别参加了的18日下午第二组、19日下午第一组，主持了19日上午第二组的讨论。我认为主持人认真负责、严格执法;发言人精心准备、精彩纷呈;点评人直奔主题、客观公允;与谈人争先恐后、如切如磋。我相信在座的每一位都度过了一段快乐的时光和收获的48小时。

对于今后中国的国际私法研究，有3个 重要背景值得我们注意:一是全球化使越来越多的问题需要国际私法给出解决方案，需要国际私法学作出理论回应;二是信息化时代要求我们具备很强的信息收集、 消化和整理能力，使我们每一位研究者，不管是教授还是研究生，都处于同一起跑线。因此，我们不能满足于提供新资料，更要提供新思想、创造新理论，才能在国 内外学术界占有一席之地;三是新一轮法治中国建设为我们研究国际私法提供了更加广阔的舞台和无限可能。在此背景下，我对中国国际私法的研究提出以下建议， 供同志们参考。

要以解决现实问题为导向。如会议的主题所宣示:“从理论到实践”，本次会议的大部分论文都是探讨中国国际私法的现实问题，都是从发现和解决中国现实问题的角 度提供国际私法解决方案，提炼国际私法理论，说明“以现实问题为导向”已成为大家的共识，希望大家在今后的研究中继续坚持这个基本的课题发现思路。

要以维护国家利益为立场。大家知道，国际私法的特殊性既关乎国家之间的利益，也关系到一个国家与其他国家私人主体的利益，更关乎一个国家与本国私人主体的利 益，还关系到不同国家私人之间的利益。因此，一个合理的有说服力的国际私法主张或者命题必须关注国家利益，在私人利益、国家利益和人类整体利益之间寻求平 衡。

要以提供法律理由为目标。尽管中国国际私法理论要以维护国家利益和私人利益为基本目标，但必须提供适合国际话语体系、符合国际法一般原则的法律理由。唯有如此，中国的国际私法制度才能让人信赖，中国的国际私法理论才能让人信服，中国的国际私法文化才能让人向往。

要以采用纵横比较为方法。毫无疑问，国际私法与比较法具有天然的密切联系。但比较研究不能简单化，我们不仅要在不同国家的法律之间、国内法与国际法之间进行比较，还要在这些法律制度的历史成因、社会经济条件、政治原因等方面开展比较，更要在相关的实体法、程序法和法理学中寻找理由。只有这种纵横比较方法才能 为国际私法理论提供坚实的基础。

**员工公司年会工作总结7**

亲爱的各位同事，尊敬的吴总：

大家新年好!

今天，我们怀着轻松喜悦的心情，欢聚在钱塘凯信大酒店，举行宏远公司20xx年团拜会暨答谢晚宴。在这个欢聚一堂的时刻，请允许我代表宏远公司董事会、宏远公司管理团队和董事长吴国健先生，向出席今天晚宴的全体同事们、兄弟姐妹们、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

20xx年，宏远公司又走过了积极发展的一年，尽管市场竞争日趋激烈，但我们依然取得了可喜的成绩，营业收入比上年同期增长31%，净利润更是强劲增长了35%，双双突破历史高位。去年的这个时候，也是在这里，我们深切地感受到国际金融危机给公司业务带来的冲击，并预言：随着宏观经济形势的好转，经过20xx年的蛰伏，20xx我们必将取得更大的成功。今天，在各位同事们共同的努力下，我们实现预言，分享成功。

下面就由我向同事们简单回顾一下今年公司整体取得的各项成绩：

在零售业务群组中，联想零售事业部把金华和永康两家门店纳入了连锁经营体系，使我们的连锁专卖门店数量达到五家。并利用快速高效的出货能力和出色的产品运作取得了非常好的成效，在营收方面撑起宏远公司的半壁江山。能取得如此骄人的业绩，除了方勤和李敏的成功领导外，最该感谢的就是奋战在市场一线的销售人员，他们的不懈努力取得了丰硕成果。就在前段时间联想组织的全省SUPER SALES(超级销售员)大赛中，分属义乌宏远、金华宏远、永康宏远的宁凯、何燕军、柳晓康三人一举获得了全省第一、第三和第九名的优异成绩，一店和二店的两位店长赖富昌、叶光斌双双荣获全省商用体验店十佳店长的殊荣，使宏远公司的联想专卖连锁体系继续保持着在联想浙江大区的领先地位。组装机事业部在做好日常店面运营之外，大力开拓宾馆酒店行业，使行业大单源源不断，并开辟出了KTV这个细分市场。在高伯敏的带领下，他们不只关注DIY电脑产品，而是根据客户的需求量身定制各种产品和服务，做精做深，最大限度的去满足客户的真正需求。这种经营策略使得组装机部门跳出了与电脑城内众多竞争对手价格战的泥潭，赢利能力由此大幅提升，部门净利润比上年同比增长73%，成为公司各事业部中赢利增长幅度最大的部门。外设耗材事业部则是低成本、高效率的典范，他们人少志气高，在传统的办公耗材产品上，仅仅占公司员工人数的1%，就创造出了占公司利润总额的10%的财富，我们所有人都要向他们表示充分的敬意。让我们全体同事为零售业务群组的三个团队鼓掌……

在这里，还有不得不提的两个部门，他们在后勤上默默支持，功劳簿上受到表扬的都是业务部门，但这两个部门付出的辛勤汗水也不比业务部门少，他们就是财务部和行政部。让我们全体同事为财务总监王旭花、行政总监吴福生及他们领导的团队成员鼓掌……谢谢

金华宏远20xx年的表现可以用四个字形容：风驰电掣!在20xx年高速发展的前提下，20xx年继续以70%的增长速度成长，在包应星、巫利慧的带领下，全体金华同事的辛勤耕耘下，我们可以自豪地宣布，金华宏远已经进入了高铁时代，在不远的将来，必将在金华傲视群雄。感谢他们!

说了这么多，核心只有两个字：感恩。正是由于在座各位同事的辛勤付出，才有上面讲的这么多成绩，宏远公司经历的每一步成长也都融入了在座各位滴下的汗水。我代表宏远公司董事会感谢你们，谢谢!!

岁月如歌，市场竞争瞬息万变，未来的路不可能一马平川，做为本地IT业的领军企业，既是同行们追随的目标，也是竞争的目标，超越的目标，我们宏远人责任重大、压力重大。我们的产品质量、服务质量和其他方面还存在许多不如人意的地方，给我们的客户带去不少麻烦，对此，我深感不安。不过，我们有清醒的头脑、有坚定的决心、有强烈的信心去迎接挑战，去努力把“宏远电脑”这个品牌做得更好、更强。更何况我们最大的底气正是来自于你们，在座的各位同事、各位朋友，你们是宏远公司坚强的后盾、牢固的基石。

最后，我提议，让我们共同举起酒杯，为我们的相聚快乐、为我们的友谊、为所有同事们的健康幸福，大家一起，干杯!!

预祝大家新年快乐，合家幸福，万事如意，谢谢大家!

**员工公司年会工作总结8**

20xx—20xx年无疑是个人职场生涯中很关键的两年。为何要在20xx年的工作总结中提到20xx年，因为正是这短短的两年期间，让我以一个由后至前的逆序，将房地产开发企业财务操作流程中的各个环节、时点都亲身实践了一遍。

>一、开发产品销售、施工工程成本核算、开发项目税务清算流程：

从20xx年基于自身职业规划的考虑，从建筑施工企业顺利转行至房地产开发企业，甲、乙方财务会计身份转换的同时，对自已也是一个新的起点和挑战！

房地产行业会计与施工行业相比，有诸多的.相同之处，但其又有自身鲜明的行业特点与独特的核算方法。

刚入职上家盘龙城的置业公司时，正逢公司楼盘已热销过大半，首先就从开发产品的销售流程入手，从客户预交定金，签合同交纳首期款，客户按揭款全额到账，开具售房税控发票，填写各楼栋房屋销售明细表，按期同销售公司对账；同时还要对照前期的各项施工合同，清理开发成本费用账务明细，清结各施工队工程尾款；并兼任物业公司的会计。

在各项业务刚刚就轻驾熟，工作步入正轨之时，又恰逢国家对房地产企业宏观调控加紧，国税由各区局长负责牵头错片交叉成立清查专班，下点进驻各开发企业。

从20xx年11月黄陂区国税局开会通气之后，一直到20xx年3月底将近半年的时间，除完成日常财务常规工作以外，其他时间全部用于项目自查、清算，配合国税专班、审计事务所等相关人员清查账务，整理、收集、复印各类涉税合同、单据、资料等，提供相关财务数据，填写各种表格。

这段期间的工作，可用“煎熬”两字来形容，借助自身较为扎实的财务理论根基及实践工作经历，应对税务清查不是难事，但应对公司上层不切合当前实际的纳税构想却是难之又难！

因为这家公司前期开发xx花园项目时，税务稽核力度不大，可操作空间很大，交纳的税额不高，所以公司决策层在xx家园这个项目的税务支出这块，计划预算额做得很低，楼盘销售前期，所得税纳税额为零，后期就每季度象征性的交纳5万元，进入项目清算阶段，税务专班驻点清税时，需补付的大额欠税是一方面，另一方面因为xxx。决策层要求将纳税额控制在某某点以内，但基于xxx，所造成的不利局面，几乎难以扭转。

常言道“屋漏偏逢连天雨”，这头国税所得税还未清结，那边地税的土地增值税清查又在全市范围内全面铺开，又是一番发票清查、资料整理、数据填报，这都不难，到了交税这一环节，又卡壳了，决策层又是惊呼“税款要交这么多吗”？众所周知，流转税环节是一旦售房发票开具后，纳税义务就无可规避，但这种浅显的道理我已不想反复解释了。已熟韵领导性情的我，平静地强调：“这只是站在财务角度列示的数额，您愿意交多少就交多少，现在不交也行！”

实践出真知，税务清查专班借助房产部门的售房数据和清查账务的结果，开具了补罚合计的巨额税单，补税部分和我上报给公司的纳税数额相差无几，而且已是我尽最大可能和税务斡旋削减后的结果。当税务限期纳税通知书摆在决策层的案头，当真金白银交纳入国库时，相信事实已给决策层上了最生动的一课。

通过这半年零距离地和税务专班的接触配合，学到了不少他们查税的切入点和方法，对个人的房地产涉税实操能力，绝对是一个长足的提高！

>二、房地产会计账户体系设置、土地开发成本核算：

鉴于上家公司财税意识地淡薄，我也逐渐萌生退意。机缘巧合，事遂人愿，本年4月由乡进城到了现在的这家公司，跟上家公司一切要靠自己摸爬滚打不同，这家公司财务老总知识面广、业务能力强，凡事有了可以请教咨询的人。

**员工公司年会工作总结9**

尊敬的全体员工：

时间过得非常快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。在这里我代表董事长向你们说声：谢谢!大家辛苦了!众所周知，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我们所处的城市房地产经济虽然没有泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。

回想在20xx年里，在与你们各位相处的时间里，在我们忙忙碌碌的身影里，在大家齐心协力的帮助下，我们平平稳稳快走过了一年。一年来，感谢在座的各位同事，有你们对我工作的支持，就是对公司的支持，也是对我们集团董事会的支持。

20xx年对公司而言是不平凡的一年。在这一年里，我们三期得到了政府的许可，开始动工兴建;二期得到了政府的优惠政策大力支持外，还成功改变了市场定位，并将原来的建材市场改成了车辆交易大市场并开始施工;大酒店也在启动与规划中;公司还申报成功晋级具有二级开发资质，而且是目前开发企业中的具有二级资质的房地产企业。20xx年大家上下围绕企业的中心任务，奋力拼搏，做了大量卓有成效的工作，使公司呈现出良好的发展势头。今天的成绩与在座的各位是分不开的，公司的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里谢谢大家一年来的辛勤工作。

20xx年是创新的一年。总公司成立了集团控股公司，在集团公司指导下，有序开展的进程中，根据市场的变化和资源配置能力进行经营战略的调整。公司是以房地产为经营主体方向，一直以开发住宅、商业房地产为主，对于该项目，公司各层都在摸索中学习前进。而我们也在摸索中愈加成熟自信。目前，车辆交易大市场招商推介会的成功为我们后续的工作开了个好头，大家要继续保持和发扬这种团队合作精神，争取明年车辆交易大市场成功开张营业，吸引更多的人气，以商带宅，顺利完成销售任务。

20xx年是改革的一年。公司成立至今，已有四年。公司在20xx进入了快速扩张的成长发展阶段，也就是所谓的企业发展的成长期，这个时期的企业处于不断的改革中，公司也不例外。20xx年，我们加强了基础管理工作，先后出台了一系列办法，实现了管理模式、体制、机制与集团公司运作模式的快速接轨。当然，在总结回顾20xx成绩的同时，我们也必须清醒的认识到公司在发展的各项工作中仍有不少不足之处。例如，车辆交易大市场不仅是公司开发的一个新项目，未来还有酒店的开发，也是公司涉足的一个新的经营领域。在经营与运作方面还面临了许多的挑战。在公司建设上已出台的相关管理办法贯彻落实尚不完全到位，团队建设方面还有待加强，这些都需要在新的一年里有实质的改变。

而20xx年是公司发展关键的一年。新的一年里，全公司上下要以“稳中求好”为发展理念，以成熟的品牌为依托，保证车辆交易大市场开业和销售成功为工作重点，争取车辆交易大市场第二期工程和大酒店开工建设为目标。因此，20xx年我们的任务还将十分繁重、时间十分紧迫、压力十分巨大。我们要对目前的形势有客观的认识，正视困难，明确思路，拟定措施，确保今年年度目标的实现。

根据公司20xx各项工作完成的情况和目前面临的形势来看，20xx年我们必须围绕车辆交易大市场和酒店两大工作任务，全面落实工作责任，切实树立强烈的发展意识、机遇意识、责任意识和安全、质量成本意识。要做强做大公司的既定目标，还必须做到四个“增强”，提高公司的核心竞争能力。

一是增强市场的开发能力。在房地产竞争日趋白热化和国家政策紧缩的严峻形势下，如何在有限的土地资源里有效的开发市场、运作项目是我们要面对和思索的。增强市场的开发能力，需要我们加强对市场的研究，对相关政策、法规的研究;在巩固和稳定既有市场的前提下，积极关注业界动态，主动收集信息，形成高效的信息渠道，为市场的开发决策做足准备。

二是增强资本运营能力，要解放思想，转变观念。在依托主业、积极稳妥的前提下开展资本运营工作，必须切实的从思想上认清增强资本运营能力的意义，明确增强资本运营能力的方向。

三是增强多元经营能力。发展主业的同时，多元经营是企业长远发展的战略。在具有相对优势的领域延伸产业链，积极拓展新项目，拓展企业的发展空间。以提高企业的核心竞争力为出发点，实施企业多元经营战略，努力拓展有我们自身特色的相关产业，如市场经营、市场管理、酒店管理运营等。

四是增强企业团队的凝聚力和执行力。以人为本，注重团队的建设和人才的培养是当务之急。注重人才培养，切实提高大家的素质，结合公司的人力资源现状，继续形成详细的培训计划，由行政部抓好落实各项培训工作。你们对企业的贡献取决于你们的技能和积极性，两者是相乘的关系。而加强公司的团队建设，提高管理层次衔接的透明度，使你们明确如何做，为什么这样做，这么做的责权利是什么，将有效地调动大家的积极性和团队精神的发挥。让我们每个人都必须在思想和行动上自觉地、迅速地融入到公司，说话、办事必须从公司和全体员工的根本利益出发。而勤奋的敬业精神、勤恳的工作态度和诚信为本的做人原则亦是成就事业的基础。只有从各方面增强团队的凝聚力、才能让各层次的员工有发挥主观能动性的空间，才能使企业充满创新的活力，从而汇集成企业的凝聚力。

各位同事们，在新的一年中，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，希望公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，我们就一定能在市场经济竞争中赢得主动，走上持续发展的健康道路;同时我们也要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去;也希望在坐的各位向老黄牛一样，励精图治，以实际行动迎来鼠年，勤勤恳恳在平凡的工作岗位上做出不平凡的贡献!我对公司的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心!公司提供了一个大舞台，而我相信你们的每一份付出都会得到回报!最后，我祝愿大家，新春愉快、万事如意!谢谢!

**员工公司年会工作总结10**

20xx年很快就要过去，回首过去的这一年也是感受颇多，收益颇丰。其实从去年底就进公司实习到现在，20xx年也算是我入职的第一年，因此对我而言其意义也是巨大的。由于在大学期间就开始刻意学习证券行业专业知识，所以能够比较顺利的通过证券从业考试，从而真正踏上工作岗位，成为一名广发的准客户经理。但在刚入职后的一段时间里，我在工作方面还是遇到很多问题。首先是营销方面我无从下手，没有渠道和属于自己的营销模式。经过与经理跟其他优秀同事的学习和沟通后，他们可以说给了我们新人很多的帮助，给我讲了很多与陌生客户的沟通技巧和朋友怎么样谈股票，以及一些工作中语言的技巧，很多自己的工作经历和一些独到的方法，以及公司老员工的一些工作实例，对我帮助很大，启迪很深。然后经过我自己的总结，我初步找到了自己与客户沟通的方式。比如怎么了解客户，怎么样引导客户。也就渐渐地开始上手这份工作。但由于工作指标的要求，我也不得不时刻提醒自己要更加的用心去投入时间跟精力在开发客户跟维护客户的方方面面上，同时对于专业知识的进一步学习也不能够懈怠下来。

半年的工作下来，让我学会如何更好的沟通，更好的与各部门协调工作；在同事的指导与帮助下，对于自身的工作能力得到很大提高；在工作空闲时，认真学习与研究期货基础知识与法律法规知识，不仅使我知识水平得到很大的提高，而且在处理业务技术方面更游刃有余。

>行业分析方面：

整个市场环境方面尽管20xx年是比较糟糕的，国际上，一方面欧洲危机是持续地在发酵，另外美国国内居高不下的失业率和各种不和谐的声音也充斥其中。使得整个金融市场在20xx年也是遇到了前所未有的挑战，其影响甚至是超越了的金融危机，关键是问题的根本没有能够得到很好的解决。其次在国内方面，调控2年之后的房地产行业，尽管高昂的房价在一定程度上得到了比较明显的遏制，但随之伴来的是持续走高的cpi，也是使得央行全力地收紧货币政策，造成整个金融市场的恶化萧条。股市跌跌不休，对于营销工作的开展确实也是影响很大。但不管怎样，我们还是必须要有乐观的生活态度去面对工作中的重重困难与挑战，同时规划出更加合理的工作计划。

>以下是我对明年工作的计划和一些规划：

1、学习业务知识及掌握的业务技能：坚持逐步学习并通过证券各科目的考试，坚持每天看书，看新闻，了解股票相关的\'知识，多和经理以及老员工沟通，了解一些业务技巧和沟通的方式。多总结，慢慢的把别人的优点融入自己的营销模式。

2、对于客户服务的工作：要坚持每天给客户打电话沟通，了解客户做股票的情况，与客户沟通感情，让客户相信自己，与自己成为朋友，帮客户解决问题

3、工作中遇到的问题及解决方式：工作中遇到问题时，及时向上级部门汇报，经上级部门同意后再解决，不得通过自己的方式解决问题，要与经理沟通经同意后在解决。多和经理沟通，在部门会上多注意大家提出的问题，有则改之无则加勉。

4、工作中的不足之处：增加自己的专业知识，熟悉掌握公司产品的特征以及营销的知识。多引导客户办理我们的广发理财产品。

5、对新一年工作的展望：从各方面完善自己，多挖掘一些潜在客户，开发一些更为有效的渠道营销，同时完成公司交给的各项任务，早日做一名优秀的客户经理。争取在明年中新增资产1000万。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

**员工公司年会工作总结11**

这是第一次参加年会，也是自己第一次演讲。对于这个总结，是对自己过去一年的回顾，也许还有很多很不到位。所以，希望大家见谅。无论演讲的好不好。这都是自己的最真实的经历与。还记得，到公司第一次的情景。如今，在这里已经将近四个月了。每一天，从晨会的开始到夕会的结束。

首先，袒露我最真实的心声。我感谢公司给自己提供主持晨会的机会，因为它让我学会思考。让我充分地去发挥自己的，想如何去主持才能让每一位同事以最饱满的工作状态投入到一天紧张的工作中。同时，也锻炼了自己的组织能力以及学习同事们的策略与方法。优优企业，将是我一辈子最美好的回忆。

我感谢公司每天午会的以及，因为它让我学会放松。当每天坐在前有些身心疲惫和中午昏昏欲睡醒来准备迎接新一轮工作挑战的时候，公司员工之间及时的按摩以及健美操让我可以小小的放松一下。每个人的心情就好像天气，天气好了一切都会过去的!心情再不开心，工作的事情再让你烦恼，短暂的也会让我重新振作起来的。

我感谢公司下班之前的必须而且重要的夕会，因为它让我学会分享。一天的工作下来，没有一个人能够保证自己是没有遇到任何问题的。每一次的夕会，我们可以提出自己的工作中的问题以及解决或者良好的建议都可以。经过这样的会议，不仅一天的工作可以告一段落而且可以学到同事们很多成功的以及技巧。同样的问题做到心中有数，下次我就不会再犯错误的。

我感谢公司提倡每周末写的要求，因为它让我学会总结。每次写工作总结之前，我都会先去浏览一下上周写好的。从中寻找同样的错误自己是否已经改正?制定的我是否也已经完成?暂且抛开，原定的工作计划是否已经按照要求完成。更重要的的是，这个无形的束缚让我时刻提醒自己，改正自身问题。也许，刚开始的时候我也认为它是没有必要的或者浪费时间的行为。但是，它的确让我养成一个学会总结经验教训的好习惯。以后无论我走到哪里，我都将把它铭记在心里并且去行之。

我更感谢公司塑造我，培养我。领导的关心与鼓励，员工的团结与互助。我不得不承认我喜欢这里，我愿意在这里找到属于自己的一片天空。

其次，谈谈过去一年我的得与失。20xx年，一言两语怎能概括了呢?以前常听身周遭的人人说：“就等于失业”。面临着现实的社会，作为一名刚踏出校门的我。那一段，不堪回首的日子到现在还记忆犹新。

在学校的时候，什么都不用发愁。吃得、喝得、玩得等等，想怎么样就怎么样。可以不喜欢听哪个老师的课程而逃课在宿舍忽忽地睡大觉，可以在特殊的节假日让同学代替上课跑回家里大吃一顿，可以遇到不会的问题及时的问老师或者同学们，更可以花钱大手大脚的。

而进入现实的社会中，我却是那么的不适应。第一份辛苦找到工作没有到三天我就给辞掉了，为此我抱怨为什么别人就能找到我却不能?在学校的时候，学习成绩我可以一如既往的保持班级第一名。我可以轻而易举的就拿到奖学金，但现在呢。优秀的我却很没有用，不知道是自己不自信或者所学的知识根本派不到用场还是其他的。在班级，作为一个团支书我可以大声的去演讲。但那时呢，我连去面试都会心里胆怯。因此，每天都在不停地为寻找一份满意的工作奔波着。这就是学校与社会的不同，毕业之后我必须具备养活自己的能力。因为我也不好意思再问父母伸手要钱。反而，有的时候我们还要给父母钱。

当又一次去面试的时候，我再一次的要求一定要相信自己。自己都不相信自己，别人怎么会认可自己呢。那时，面试的我的是牛总和兰经理。之后，回去一直在想着：如果面试不上，我该怎么办呢?当公司认可我愿意接纳我的时候，我心里真是万分的感动。我一定要好好把握机会，我深刻的知道应届毕业生到哪里找工作都很难的。在工作之后，感受最深的是每天都要按时的上下班。在公司里，上班迟到都是要罚钱的。可以这么说，在学校可以不按时起床。但是工作你若不用心，你连自己中意的衣服都买不起。好在，因为喜欢这份工作慢慢地也习惯上班。

有的时候觉得这个社会真的很现实：要么你去适应，要么你去改变。在工作的过程中，一定要给自己一个合理的计划。不仅仅是时间的计划，也要有目标的计划。除此之外，任何时候都要做好心里准备。我们要预知这件事情我们无法避免的问题以及发现问题之后我们也要勇敢的去承担。

**员工公司年会工作总结12**

各位公司领导、各位公司同仁：

大家好!

一元复始，万象更新。

今天，我们股份有限公司在xx酒店胜利召开了20xx年度工作总结表彰大会，并举行xx公司20xx年新春酒会。

值此良辰美景，我受公司董事长先生委托，代表公司董事会及公司领导班子，向参加盛会的各位来宾和朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢!向一直以来支持和关心xx公司发展的各级领导、社会各界朋友表示深深的敬意和良好的祝愿!向长期以来辛勤工作、默默奉献的公司全体员工表示诚挚的问候和深切的慰问!

20xx年，xx公司在各级领导的关心和支持下，在上级部门的正确领导下，努力干事创业，加快自身发展。秉承和发扬公司文化，顺利实现了公司既定的技术、设备、人才、基建、质量检验和实验设备六项扩张计划，先后成立了电力工程设计院、电气车间、叶片车间，筹备建设电机生产项目;成功开辟、等国外市场，并成立了销售分公司;与等多所高校联合办学，成为诸多高校的教学实践基地;公司通过工程技术研究中心认定，并先后成功生产了公司创新、完善了多项管理制度，不断强化了内部管理，提升了队伍素质和管理水平。

特别是中国驰名商标的获得，是对公司多年来发展的肯定，将更加促进公司产品质量的不断提升和企业管理水平的逐步提高，有助于市场份额的不断扩大和社会外部形象的稳步提高。

回首过去，我们无比自豪。骄人业绩的取得，主要得益于公司董事会及公司领导班子的正确领导和艰辛努力，得益于市委市府的正确领导和各界朋友的大力支持，也得益于公司全体员工的辛勤和努力。

展望未来，我们激情满怀。20xx年我们将坚持公司制定的一、二、三、四工作方针，以坚定的信心和百倍的努力，积极开拓、踏实工作、团结一致、携手奋进，我们坚信，20xx年：x公司一定能取得更大的胜利，创造更多的辉煌!

现在我提议：

为我们年度盛会的圆满结束;为我们xx公司的美好明天;为各位来宾、各位朋友、和公司全体员工的家庭和睦、身体健康干杯!

**员工公司年会工作总结13**

转眼间一年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这一年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！现就20xx年度重要工作情况总结如下：

>一、主要经验和收获

在经理的领导下，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：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

2、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。

3、只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的\'目标。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

>二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

2、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！但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，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。

3、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。行动力上再多以实现就更好了。

>三、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，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，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

>四、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：

1、进一步积极搞好与同事的关系。

2、加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再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，xx的明天更美好！

**员工公司年会工作总结14**

吃的苦中苦，方为人上人，人生如此，工作亦如此，工作需要流汗需要努力，才能获得成功，需要努力才能造就未来。回顾过去，虽然流了很多汗，受过挫折，但是对一个人的成长也非常明显，努力付出不就是为了这样的结果吗？一直以来这都是我期望的，明年等待这我，我也准备好工作，现在总结下过去工作吧。

在过去工作中我一直都会做到两点，一是自己的工作，而是领导的吩咐，不管有多忙有多累这两点我从来没有出错过，自己的工作就必须要完成，领导的任务分派给了自己就是信任，就是责任，也不能懈怠，所以为了完成工作在过去一年中我喜欢的工作方式就是，把工作当做一个大蛋糕，把它分成多份，每天只吃下其中一份，这样就不会吃撑，也不会完不成任务，既让我可以有足够的时间工作也避免了工作忙乱无序。对我们来说这才是最重要的才是必须要重视的我也都一直做。虽然每天都挺忙的但是都能够在规定时间完成。

人不是生来之知，而是通过后天的努力才能够有更好的明天，为了工作我接触更多新颖的朝前的消息和知识，同时把这些运用到自己工作中让让们成为自己工作的动力让自己可以走的更远看的更广，每天学习，每天思考，考虑自己的不足，发现自己工作的问题，如果能够在问题发生之前解决那就最好，如果不能也要提前改变工作计划，不能因为外在因素影响到工作，所以很多时候学的多，让我面对不断变化的环境可以及时调整自己的工作，可以让我走的更远。

我不害怕失败，我不是神，失败犯错也会有，但是对待自己犯的错，我的态度是坚决的，那就是一定要提前解决，一定要及时纠正，不能看着这样的错误继续逍遥，哪怕再次失败也在所不惜，我喜欢直接面对，因为现在不面对以后迟早也是要面对，那还不如趁早，这样也能够个自己准备的时间。

**员工公司年会工作总结15**

>一、华与华的本质

1、华与华的本质是品牌战略公司

华与华的本质是品牌战略公司，当时在注册的时候，工商注册登记没有品牌顾问公司这个类别，战略更不用讲了，只能先注册了一个管理咨询公司，但管理咨询根本不是我们的活，后来又说可以叫营销咨询公司，说这个可以注册，我说那就注册营销咨询公司吧，这就是华与华营销咨询公司的来历。

后来因为我们有广告的业务需要资质，又注册了华与华广告有限公司。

广告业有个非常糟糕的规矩就是比稿，华与华又不参加任何比稿。所以我们对外说我们的广告创意、设计都是免费奉送的，我们收取品牌战略咨询的费用，不要叫我们去比稿。如果请我们做品牌顾问，广告公司、设计公司的服务，我们全部免费提供，当然你愿意再去招标请别人也可以。

2、华与华是“任务供应商”

我们的价值是为客户企业发展导航，从这点来讲，我讲一个我们的性质，是一个任务供应商。我觉得每个人要好好琢磨琢磨，任务供应商这个词，为什么别的广告公司要去比稿，因为客户提出一个工作任务，你们谁能把这个任务完成得最好，我就把这个活派给谁，这没问题的，非常公平合理。

但是华与华是什么，华与华不是来完成你布置的任务，华与华是来给你布置任务的，我们给客户布置任务，也给自己布置任务。这是本质!

就像体操比赛，有规定动作和自选动作，华与华就是自选动作比较多，永远想在客户前面。

我们做葵花药业的时候，不是葵花说，小儿肺热咳喘口服液，这个创意应该怎么做，你们五家公司谁做的创意我把这个活给谁。不是，是说葵花下一步该怎么发展。我们建议他们做这个儿童药的战略，建议他们以小儿肺热咳喘口服液为首打的这个产品，给他们规划了整个产品结构，设计了这个品牌，设计了包装，创意了广告，所以我们是一个战略公司，我们提出战略思想，提出工作任务，这是核心。然后我们又完成全部的设计创意工作，这是服务。

我们提出任务，又完成了任务。

我们是要做到客户的良师益友，我们每一个人站在客户的角度，我们要想到，我们的角色是他的良师益友，那你能不能做到这样的一个角色。

其实任何行业都应该是这样，就像你是做香精公司的，不是等着牙膏厂来买你的香精，去跟人家比我的香精比他家好，而是开放新的牙膏产品，让客户接受，然后一直卖香精给她。或者就像卖利乐包的，把生产线免费送给饮料厂，还帮你维护，就是你要一直买我的包材。

这本来是最简单的常识，但整个广告业实际上已经全行业没落。为什么要去比稿，就是因为没有战略价值。所以我们销售战略，免费送创意。不能跟他们站到一个低层面去比。

3、所有的事都是一件事

我们提供的是“所有事都是一件事”的整体服务。我们认为企业战略，产品，开发，产品结构的设计，品牌战略的设计，品牌形象的设计，包装的设计，广告的创意，所有这些事都是这一件事，华与华就做这包含所有事的一件事。这在中国的还是国外，都是独一无二的。

为什么是独一无二的，又有源自于今天中国这样一个整体创业的时代，因为所有的企业都在创业往前走，是这个时代才催生了我们华与华这样的一间公司。

中国正在成为全球新的营销思想的策源地，以后应该西方的要来向我们中国来学营销，因为只有中国集中这几年做了这么多的从无到有的原创的，创业的事，有那么多从无到有的品牌在诞生，在发展。而不是说，我从一入行就开始给可口可乐在写文案，写到我退休了，我也没有见到一个品牌从无到有是怎么来的，整个职业生涯总结就四个字：盲人摸象。

这是我们说的所有的事都是一件事，这是一个核心。

4、“超级符号就是超级创意”的绝技

千战略、万策略，最后你还是要出招，要把那创意拿出来，才能解决问题，我们就是这样一间传奇的公司。我说叫“战略家，手艺人”，要有手艺，奇技淫巧，解决问题。我们有我们的独门绝技，有我们的套路，我们的华家拳，我们的华与华方法，就是“超级符号就是超级创意”，就是超级销售力。

5、坚持真理，掌控大局

客户对一个方案不满意，他说要改，他说要改你就改吗?除非真正能够讨论，我们觉得确实他的意见是有价值的，给了我们有益的意见，我们值得去提升、去修改，那我们接受，否则我们硬挺到底，绝不接受。为什么，接受没有意义，你照他的改，他也不知道要什么东西，你一旦开始改，永远也不可能让他满意，还把自己给丢了。

能坚持真理，掌控大局，最后才能得到成功，得到信赖，得到尊重。当然，也不能妄自尊大，固步自封，要始终保持谦虚谨慎，保持开放的心态，要随时能否定自己。

对于一些实在无法沟通的客户，中国古话说“道不同不相与谋”，没有任何客户是不可放弃的，不要觉得任何一个客户是不可放弃的机会。关键是我们自己能服务好信赖我们的客户，不断创造出成功的业绩，创造出了不起的案例，我觉得核心还是在于我们自己。我想再有五年，我们更能够把我们华与华的这一个范例让所有的人能够看到。

不断的创造新奇迹，我们要做一间让客户上瘾的公司。

>二、华与华人的本质

6、U型人才

我们说U型生产线的U型人才，所谓U型人才，就是多技能的人才，而且必须是市场专家、沟通的专家，任何一个岗位的人都必须懂市场，懂沟通。

比如你是专门负责做三维效果图的，为什么要叫你做一个三维图，是因我们其他的沟通手段不够，需要把你这个沟通手段加上去才能够把它说服，才能够让它够吸引力。所以你是一个沟通的专家，如果你不懂市场，不懂跟钱转的东西，你就不可能做出这个来。也就是我们所有的人，不管你是负责策略的还是负责设计的还是负责三维的，还是负责插画的，我们是在一个共同的认识平台上发挥自己的专业技能，而不是说你是后工序，你对这个事根本没认识，就是他给你个任务，你就照着他说得去做，那你永远你都上不了，我再说一遍，是在一个共同的认识平台上和一个共同的操作系统内发挥你自己的技能，你完成你要完成的那一部分，这是第一个我们讲U型人才。

7、比客户更懂得它的生意

你不可能说100%的方面都比它更懂，怎么去跟银行贷款你也懂，怎么去融资你也懂，那不是，在产品上，在品牌上，在市场上，我们就要比它更懂。比如说药品，说哪个品种有限价，哪个品种没限价，那个剂型怎么回事，哪个东西可以弄，哪个东西不能弄，哪有肉，哪有骨头，哪有汤，哪有坑，哪能去，哪不能去，这就是比客户更懂得他的生意，要熟悉客户的行业!曾有记者采访我问中国广告业的发展趋势，我说没想过，我又没广告业的客户。我要关注的是制药业的趋势，食品业的趋势，房地产业的趋势

8、真人、真心、真本事

真人、真心、真本事，是华与华做人的原则。

我们是有真本事的真人，对客户有一颗真心，还真有一身本事!没有真本事就没法对人真心，又想拿人家钱，又没真本事，不就得弄点假的。

那么靠什么，一靠常识，二靠用心。前天我在北京的凤凰城会所游泳，游完泳我就找它的前台提意见，我说你那个钟挂的地方不对，那么大块游泳池，他把那个钟挂在那个灯光最暗的角，你在游泳池里面你是看不见几点钟的，就这么简单一件事，这个钟，这个游泳池该挂在哪儿，没用心，用心就知道挂那儿，使所有人都能看到，或者说一个钟不够，应该挂两个，一个钟不就100块钱，我怎么让在那边泡温泉的人，那边休息的人和游泳的人都能够在任何一个地点一眼能看到时间，没用心。

去杭州住那个酒店，万豪那游泳池，用心用太多了，那个钟给你创意的，你不死了劲看，你根本不知道那是钟，首先你就找不到那个钟，找到盯着看你也不知道是个钟，终于发现他是个钟时候你也很难看出是几点钟，那叫什么，那就叫伪创意，用的都是虚情假意，都没有真心实意。虚情假意的人就想着，我怎么弄一个牛逼的钟的设计，真心实意的人就知道，我要能让客人在任何一个地方都能一眼看到时间是几点钟，知道自己游了多少时间。

9、师徒制

师徒制是华与华组织关系的核心!因为师徒制才能传承手艺，传承文化。每个人都是师傅带徒弟，像中国的奢侈品，奢侈品没有师傅带徒弟，什么也没有。都去买LV干吗，我说弄一个苏绣的包扣上块牛皮，再镶上一块玉，卖个十万八万的，比爱马仕还值钱，没那个手艺，为什么，把师傅都打倒了，哪还有手艺。

10、趴着挣钱

看了电影子弹飞，都讲站着挣钱，我特别警惕这个事，很多人讲站着挣钱什么意思，就是要人家给他跪着，所谓店大欺客、客大欺店，把这个欺辱客户，欺辱合作伙伴当成自己的最高价值了。

以前一个客户营销总监跟我说的：“以前我们业务员出去，都敲不开人家门，现在!我们都不用敲门，开门都不用手，我们一脚踹门进去!”就踹经销商门，他觉得很光荣，站着挣钱!

我说挣钱还得跪着，跪着也不太踏实，也不太准确，那天^v^写什么，叫趴着挣钱，真正你得趴下去，贴近市场，贴近现实，所有东西你都清楚，那你才能挣到钱。趴着就是我们的态度，所以我说设计师要出门，那只有趴着，不能老呆在家里坐着，我们公司设计师全坐着挣钱，现在他们发现每个人都不想坐着，其实他们都想趴着，坐着不是什么好事，要趴下去，趴着挣钱!

11、出手就有招!

再往下，能创意，能出招是最终的核心，你要想在这里有成长，你就得能出招，你不能出招说什么都没用。

每一个工序都是一次再创作，是一次提升，而不是衰减!

后工序不是完成任务，叫你做这个三维，叫你画这个插画，人家说画什么样你就把它画成什么样吗，你要进行再创作，就像导演拿着创意脚本来做分镜脚本一样，在这方面，要靠你出招!

12、少干活，多挣钱

人少干活就能多挣钱，现在我们不光是多干活，还重复返工干活，那能挣钱吗，熬的通宵越多越挣不了钱，一定要抓住本质，最后一举中的，一箭就中红心，如果每一箭都中红心，我看我们一个星期上两天班差不多了，所以我们要趴着挣钱，然后要玩着挣钱，这个是要注意的`，就是不返工，不是说大家纯粹别干活，没有老板号召大家少干活的，就是不要做无意义的工作，能够一把就干到位，我看，现在我们公司服务十个客户，我认为我能同时下20盘棋，但在我们整个团队能整合得上，我要就干我那点活，下20盘棋我看没啥问题。

13、人才战略：立足于招应届毕业生和投奔“延安”的知识青年

所有人才我们自己培养，有一句话叫做“要让信奉者得以实现价值和梦想的空间，而犹豫、彷徨者没有立锥之地”，这就是我们要创造的一个组织，所有人才都是从我们内部培养产生。

14、终身员工

我有个词我是一直想提，几年我都想提我都没提，我觉得今年我可以提出来，就是我们要终身员工，而且我相信我们这里面有一些同志是能够终身地在这个华与华工作的，折腾又没有什么意义，不好折腾的，而且我也自己觉得有这个能力来提供这样一个终身的一个发展的空间，一个好的公司，有高的起薪，好的培养，然后有终身的这样的一个发展的空间，这是我们的一个追求。

以终身员工服务终身客户，就是华与华的追求。中国也要进入这个阶段了，大家都越来越成熟，越来越稳重。

15、合伙人制，未来5年内发展5个合伙人

华与华从去年开始尝试合伙人制，肖总是我们第一个合伙人。

合伙人制得有个指标，我现在说五年合伙人制，这五年我们发展五个合伙人，就在这个屋里，还不包括新来的，五年五个合伙人，一年一个，下一次年会的时候我们先解决一个，这个就具体了，反正，到时候没有人能够达到标准我们也硬拔一个，咱们跟划右派一样，咱五年定了指标划五个。

>三、华与华的目标，

16、成为中国独一无二的品牌战略权威

华与华的每一年是怎么过的，我们就一个指标——“每年中国市场品牌成功案例示范”，每年我们给中国市场一个示范，都是咱们原创的成功品牌!

不管是最早的田七牙膏也好，晨光文具也好，小葵花儿童药也好，孔雀城也好，特别是我们自己的读客图书，每年让我们干出个示范，年年放卫星，每年都不断。不是说过五关斩六将，十几年前的事，说了十年还再说，而是每年有新事说。

我们要成为中国独一无二的品牌战略权威，活在别人的想象之外!

活在别人的想象之外!这就是我们的状态，谁能想象到我们公司，广告公司想不到，设计公司想不到，咨询公司还想不到，这么一个三合一的公司，我们要成为行业历史上里程碑式的公司，也要成为有历史地位的一代品牌战略家的团队。

我现在追求的是历史地位，从奥格威以后就华与华!

其实我们应该超过奥格威，奥格威就是广告，我为什么让大家看奥格威的书，并不是我在里面学到多少，19x年我看了奥格威那个书，我一看我知道这活我能干，干了十年之后，我把那个书拿来又翻了一遍，我发现确实都是他说得那么一回事，这才真叫体会，这真是干出来的，不是我照着那个书学的，照着那个书学学不了，比方天天看我们华与华方法微博，学得了吗，还必须你亲身经历过你才会。

我们能超过奥格威，是因为有我们今天中国这个时代，有这么多企业在创业在发展，中国一定会出现划时代的品牌战略公司，不是我们就是别人，怎么可能是别人呢?

**员工公司年会工作总结16**

光阴似箭，日月如梭。一年的时间的确是很短暂的，不知不觉间20xx年已即将过去。新的一年又将来临，值此新旧交替之际，总结一下过去，思索一下未来，取过去之长，补未来之短，对自己的工作进行一次总结，以便在新的一年当中更好的完成自己的本职工作。

>一、在技术管理方面

>二、在施工现场管理方面

进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了xx库临时用水及现场施工用水的施工工作，确保了项目如期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。

在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了xx街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

>三、在工程造价管理方面

能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。在过去的一年当中，既取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

**员工公司年会工作总结17**

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司重视和培养下，个人取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，半年来店面管理工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的洋快餐店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们农院店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**员工公司年会工作总结18**

如今，20xx年的时间即将结束，我也在各位领导和前辈的帮助下顺利度过了在xx公司的第一年。回顾这一年的学习与成长，我总结出自己的工作情况如下：

>一、工作思想态度

虽然这是我第一次参加社会工作，但也正因为如此，我在工作中时刻保持着热情积极的工作态度。同时，因为感到自己工作上有许多不足，所以也在工作中学会了学习，面对工作问题能保持着钻研和分析的心态，一边解决问题，也一边学习了如何应对问题，在工作上成长较快。

>二、个人工作方面

在工作岗位上，我认真的负责，对待自己的事情认真有耐心，能观察到工作中的细节并仔细处理好自己的职责。同时在工作中也饱含热情，能主动完成一些力所能及的事情，提高自身业绩的同时也更加锻炼了自己，让自己打下扎实的基础。

>三、学习和培训

自从进入公司以来，我一直都保持着积极的学习态度。在培训中，认真学习工作基础，了解的公司和岗位的情况，并踏实锻炼自身能力。后来，工作渐渐转正后，虽然工作变得更加忙碌，但我也会在空闲中抽出时间来强化自己，还经常与同事们交流沟通，提升自身业务经验。

>四、工作中的一些不足

回首过去一年的工作情况，从进入公司到如今适应了岗位和公司环境，我自身虽然取得了很大的进步和成长。但却仍有一些不够成熟的问题。如：

1、与同事沟通较少

公司是一个集体，与同事积极学习，互相配合才能取得更大的成绩和收获。但我却只顾一昧的提升自我，没有考虑到和同事们的配合，浪费了很多的机会。

2、学习目标不够明确

在上一年，我经常会利用空闲时间去学习一些相关的知识和经验。但却因为缺乏的目标，学习的知识不够专业性，实用性也较低。在接下来，我还要更明确的分析自身岗位的所需，提高个人的目标。

总的来说，这一年的工作让我真正走进了xx行业，走进了xx公司。但要真正成为一名出色的员工，我还有很多要改进的问题，我也会继续努力，让自己成为一名出色的xx员工，为公司贡献更多力量。

**员工公司年会工作总结19**

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，虽然有点累，但是我学到了很多，这可以说是第一次写文案，除了表彰评优方案然后组织评选是由另一位同事在执行外，其余的都是在忙前忙后，在这里要感谢张总、邓经理给于我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会;其次要感谢的是杨编，他真的不愧为是源的才子，从晚会台词的编写，音乐视频的剪辑等都是否他在忙，真的很感谢杨编对年会的支持，去年也是他在办理，真心想说：杨编，你是俺的偶像!内容很精彩，大家都玩的很high，这当然少不了艳姐，艳姐作为女主角，在百忙之中抽出时间排列，对台词，为了晚会的顺利进行，艳姐和杨编通宵排列，我只能说，你们真的太棒了，太有责任感了;再是伟智和蒋小鹏，为了实现晚会音乐和视频、台词的配套进行，我们几个一边对台词一边调音乐到晚上11点，我能说的是：我们的都是最棒的，我们要为自己鼓掌，为大家鼓掌;同时还有其它工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，还有要感谢的是优曼德营销中心的\'邓青和石头，他们是临时在场地找到帮忙的放礼炮的，很感谢你们……这次年会收获很多，是源是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们真的很有缘，我们在这里共同努力，一起成长。

总结简介：本公司企业工作总结主要对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。

总结：这次年会在在主持人这一块，他们的默契很好，这是晚会顺利的重要因素;其次是其他工作人员，特别是调音的，整场下来水也没得喝，真的很抱歉，这是我的问题，你们辛苦了。

个人总结：正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力，感觉自己震不住场，也就是说气场不够，语言表达上，一紧张就会乱脚;2、准备工作做得不够：晚会活动桌上撤席之后，没有考虑到要备水喝，虽然大家没说，但是我感觉大家肯定有点渴的，还有就是时间把控上没有协调好;3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，就不一一列举了，总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢是源所有的伙伴们，有你们真好!

**员工公司年会工作总结20**

20xx年是xx寻求发展的一年。在这一年里，xx物业管理处在公司各级领导的关怀与支持下，始终贯彻为业主＂构筑优质生活＂的企业理念，遵循＂业主至上，服务第一＂的原则精神，根据xx的实际情况，在做好物管服务的同时逐步理顺完善各项管理工作，使小区前期物业管理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了一定的成效，这与公司的领导及广大员工的辛劳付出密不可分，现将20xx年的工作总结如下：

>一、房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一，此问题在前期业主装修阶段显得尤为重要，纵观各老旧物业小区存在的上下单元渗漏、外立面破坏、楼宇结构受损、房屋功能改变等不一而足的问题，无不是因为前期阶段管理不到位而种下祸根、埋藏隐患，从而造成了后期管理服务工作的困难重重、举步维艰，这一问题已逐渐演变成一个困扰行业发展的突出问题。

为此，在装修管理工作方面，我们针对业主与装修管理专项拟定了＂装修工作指引＂，就装修单元的＂重点部位防水＂、＂消防安全＂、＂水电管路走向＂、＂自用设施设备安装＂等作出明确的指引，让业主与装修公司提前知悉各项管理规定与要求，为后期的管理工作做好准备；从严把好装修申请审批关，建立完善的装修管理档案，所有装修申请必须提交装修手册内规定的资料与图纸，并对装修申请中的关于外立面及室内结构方面从严审核，给出审批意见与建议。

建立装修巡查签到制度，安排各部门按规定对装修单元开展装修巡检工作，对消防管理、违章装修、防水工程按部门分工开展巡检工作，将违章装修现象消除于萌芽状态；定期组织开展装修专项巡检整治活动，对存在未符合管理规定要求的现象，限定作出整改，并按计划实施复检工作，此项工作得到了大部份业主的肯定。根据工作的安排需要，管理处设立了装修巡检专项负责制度，该项工作由保安队长组织实施，经过相关培训及各项准备工作后顺利予以实施，取得了良好的成效。

>二、小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重，为能给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防管理工作，对保安人员定期进行岗位培训，考核，制定了严格的岗位执行标准，并坚持严格执行了各项工作程序、巡更、巡岗制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌服务，在前期装修阶段进出人员复杂，硬件设施条件欠缺的情况下，基本完成了公司安排的各项工作任务。

继续执行施工人员出入证正副证制度，定时定岗进行装修单元清场，这在一定程度上极大地提高了安全管理的成效，同时更避免了延时装修引致客户投诉的情况，收到了良好的成效；为加强装修搬运的监管，避免违章使用电梯搬运装修材料的情况，管理处实行了＂装修搬运押金管理制度＂，自制度实施以来，材料停留在公共部位过夜、搬运过程中破坏卫生环境、违章使用电梯搬运的情况基本得以杜绝；严格执行人员及物品出入管理制度，施工人员凭证出入，其它人员进出须配合查询与登记，拿出小区的物品均凭＂放行条＂并经查核后才能放行，有了这些管理制度的严格执行，小区的安全才能得到保障。

按消防管理制度要求，保安部安排专人每月定期对消防栓、灭火器实施专项检查，确保消防器材处于良好的状态，同时针对在经营的商铺开展灭火器配置检查工作，目前在经营的商铺均已按要求配备了灭火器；前期阶段由于各方面的因素，停车场车辆出入管理较为混乱，通过邓经理主持召开专项整治工作，并安排落实相关工作后，所有进出的车辆均已凭证出入，大大地提高了停车场车场管理的安全系数。

>三、公共设施、设备的管理

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在前期的接管验收入及试运行阶段调整磨合基础上的，xx作为广浩地产首个小高层住宅项目，由首期楼宇交付业主起，我们一直秉持的工作理念是：＂严把接管验收关，密切监控设备运行状态＂，为此我们建立起设备移交初验复检制度，如电梯设备的移交，由于各方面的因素，电梯的安装工艺、设备的运行性能不如理想，但在验收过程中，在公司各部门的密切配合下，部位存在未符合质量要求的问题，经过协调跟进，基本上得到了整改。

在物业管理的前期阶段，由于设备处于运行磨合阶段，同时由于其使用情况有别于正常阶段，所以故障情况时有发生，为此管理处加强了与相关单位的沟通工作，对存在的问题进行专题研讨，再根据实际情况调整管理工作重点，经过努力，在后期阶段，设备的运行性能得到了极大的改善；实施了设备定期巡检制度，做到设备巡检及养护工作规程张贴上墙，维修人员定期实施巡检工作，并做好巡检工作记录，基本上达到了公共设备问题及时发现及时处理的工作目标。

>四、环境卫生管理

环境卫生方面，管理处制定了严格的保洁工作程序与巡检制度，由保洁组长组织安排相关区域的保洁工作，并每天开展巡检整改工作，经过保洁人员不辞劳苦的付出，小区的环境卫生逐步得到完善，同时因应恶劣气候环境，我们开展了专项的大扫除工作，全年没有发生因保洁工作不到位而产生安全事故。

每幢楼宇交付业主后，施工单位的清洁开荒不到位，不能满足管理服务的要求，在前期阶段人员紧、工作任务重的情况下，管理处将每幢楼宇的清洁开荒责任到岗位，保洁岗位在正常开展日常保洁工作的同时，出色地完成了各幢楼宇的清洁开荒工作，为后期的环境卫生管理工作奠定坚实的基础。

前期阶段由于施工的原因，造成停车场的卫生状况差、积尘较多，为此管理处对水景及泳池的废水加以利用，定期对停车场进行清洗，在有限条件内保持了停车场良好的\'卫生状况；在业主刚入住的阶段部分业主经常将生活垃圾弃置于每幢的电梯内及电梯前厅处，给环境卫生造成了不良的影响，再引致其他的业主的投诉，管理处先是张贴＂温馨提示＂，后通过保安与监控确定嫌疑住户，再通过物管人员多次耐心的解释与说服后，随意弃置生活垃圾的情况不再发生。

>五、绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，根据xx小区绿化施工进度，配合公司积极做好绿化养护管理工作，设计制作绿化警示牌、绿化带围栏，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象；同时根据绿化的习性制定绿化养护计划，定对对绿化施肥及修剪，通过绿化员工的辛勤工作，小区的绿化生长状况良好。

>六、存在的不足与展望

管理人员整体素质不高，服务意识不强，实际处理事务的能力还有待提高；与业主的沟通不够，了解不足，在往后的工作中应予以加强。设备、设施管理力度还需加强，以确保设施设备的安全正常运行，避免因此而对业主的正常生活造成影响，引至业主对管理服务工作的不满；保安管理方面仍存在人员思想心态不稳定，工作执力度严重欠缺的情况，需要在实际工作中作出改善。

在明年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使xx早日跨入优秀物业管理小区作出贡献，为公司的发展添砖加瓦。

**员工公司年会工作总结21**

公司各级尊敬的领导:

本人经公司各级考核批准，进入xx食品公司从事烘焙工作。在过去的八个时间里，本人在xx食品公司从事得十分愉快、顺利。从中感谢各级领导的努力栽培和用心关怀。现于年底作出一份一年一度的年终工作总结表进行上交报告，望各级

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