# 配合公司做好年会工作总结(共24篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-06-06

*配合公司做好年会工作总结1>一、工作总结20xx年即将过去，在这短短半年的工作中，在公司\*\*的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;20xx是我职场人生的一个转折点，临\*\*终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心...*

**配合公司做好年会工作总结1**

>一、工作总结

20xx年即将过去，在这短短半年的工作中，在公司\*\*的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;20xx是我职场人生的一个转折点，临\*\*终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。 我于xx年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有LED产品销售经验的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏LED行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识与技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对LED市场有了一个初步的认识和了解。

自身还存在的缺点：

对于LED市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些\*\*影响了销售工作的质量与效率。

20xx年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。LED产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。xx年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。

另外，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;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教\*\*和同事。

>二、市场分析

现在LED灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据LED未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常\*\*的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

LED未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对LED产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

>三、 工作计划

20xx年的工作规划(重点销售工作规化)

1.制定计划。适时制定出月计划和周计划，并定期向公司\*\*汇报与沟通，确保工作实施与落实;

2.目标客户定位。划分大客户与一般客户、经销商与项目工程商，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用最短的时间赢取最大的市场份额;

3.区域定位。目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司\*\*做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4.与客户的交流。与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5.自身学习方面。不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与LED行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

>四、 近期项目

1：徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

2：徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及LED产品零售、批发)

楼体亮化项目：洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。(客户计划春节前后来我司访问考察)

3：连云港梦想亮化工程有限公司 (户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上有合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。(客户计划春节后来我司进行考察)

4：徐州布嘉泽广告有限公司 (户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

**配合公司做好年会工作总结2**

20xx年已经结束，在过去的一年里，本人勤奋努力，积极主动地完成各项本职工作，及时做好领导交办的临时性工作，并能严格遵守公司的各项规章制度，与同事团结互助，较好地完成了全年的工作任务。现总结如下：

>一、20xx年工作回顾

1、完成\*\*\*\*等4家公司全部进项发票的核对并相应的.开具销项发票工作。

2、完成\*\*\*\*等6家公司每个月的账务处理。

3、完成\*\*\*\*月度、季度和年度公司经营成果相关数据的统计并按时上报国家\_工作。

4、完成\*\*\*\*等4家公司月度购销合同执行的数据统计和更新工作。

5、完成\*\*\*\*等4家公司月度进项发票的认证抵扣工作。

6、完成\*\*\*\*等4家公司一般纳税人月度增值税和\*\*\*\*等2家小规模纳税人季度增值税申报。

7、完成\*\*\*\*等4家公司月度经营费用的统计和汇总工作。

8、完成\*\*\*\*易等6家公司20xx年汇算清缴工作以及20xx年季度企业所得税申报工作。

9、完成\*\*\*\*20xx年房产税和土地使用税的申报工作。

10、完成月度现金盘点和年末固定资产盘点工作。

11、完成金蝶凭证的打印并装订工作。

12、完成税务机关临时问题以及相关业务部门相关问题的处理工作。

>二、明年计划

1、做好公司票据的核对和开具工作。

2、做好公司每个月的账务工作。

3、做好公司经营成果相关数据的统计和上报国家\_工作。

4、做好公司月度购销合同执行的数据统计和更新工作。

5、做好公司发票申购和月度进项发票的认证抵扣工作。

6、做好公司增值税、企业所得税、报表、房产税和土地使用税申报工作。

7、做好公司月度经营费用的统计和汇总工作。

8、做好公司20xx年汇算清缴工作。

3、做好应对税务机关临时问题的处理工作。

9、做好往来对账，资金和资产盘点工作。

10、做好公司其他相关工作以及领导安排的其他临时工作。

20xx年全年工作中，在公司领导指导、各部门同事的良好配合下，顺利完成了工作任务，20xx年，我将以更饱满的热情、更专业的技能、更可靠的职业操守，在工作中不断学习，积累更多工作经验，为实现公司的更大发展做出努力。

**配合公司做好年会工作总结3**

品鉴会是白酒企业与消费者直接沟通的一种公关方式，尤其对中高端产品的推广作用明显，受到诸多酒类企业的重视，已成为酒类企业常规营销活动之一，白酒品鉴会总结。

品鉴会的成功不仅可以有效拉动区域市场的拓展，同时在品牌建设方面的作用也很有效。但是，在实际操作中，很多白酒企业由于经验不足或\*\*不力，加之后续的跟踪不专业，往往使品鉴会沦落为一场“吃喝会”或者“文艺表演会”。耗费了很多的资源，未能达到应有的营销目标。

品鉴会作为开拓市场的一部分，个性营销最突出的表现形式，属于低成本高产出的一种会议营销。

利用体验式的会议营销实现中高端酒类品牌价值的传递和塑造，从而占领消费者的心智。是品鉴会营销的最终目的。

酒类企业通过品鉴会的方式(来自：业务员网：)，对细分市场中的意见\*\*进行强力的公关活动，开发一部分忠诚度较高的消费群，在建立“口碑效应”的同时，团购队伍及时跟进并进行客户维护，实现对目标市场的突破。

当然品鉴会并不是想象的那么好开，会得到想象的结果，出力不讨好的也不少，有时候经过全面搜理的目标客户聚焦到一起反而觉得无话可说，没有交流的主题了，有时候还会流失不少客户。那就要在内容和形式上有所创新，要给新参与的嘉宾和老客户有个共同交流的话题。要详细的了解客户的喜好，特定的人群举行特定的品鉴会。例如喜欢钓鱼的就\*\*钓鱼品鉴会、喜欢高尔夫的就\*\*高尔夫品鉴会，喜欢下棋就可以\*\*棋友品鉴会。形式可以多样，主题可以\*\*，这样的之间就没有隔阂，很快进入角色，期间在有形式多样的趣味活动和比赛，酒品相关的知识问答，效果自然就会好。

那么品鉴会具体步骤该怎么实施？会议中应该安排那些活动？科学的流程是怎么样的？后续该如何跟进？等等的一些问题，品鉴会每个具体环节做的好坏都会直接影响到会议的成败。 我们机构就专为“泸州××六年陈头曲趣味钓鱼”的品鉴会，由于准备充分、活动新颖、团购队伍跟进及时，迅速在郑州形成了一定规模的消费群。并带动了其他渠道的动销。在这里与大家分享一下。

>一、准备阶段

“泸州××六年陈头曲”属于泸州××旗下的一款中档产品，口感柔顺，窖香淡雅。主要细分市场是朋友聚会和企事业单位的一般接待用酒。所以品鉴会邀请的对象主要以企事业单位为主。首先对邀请参加本次活动的人员进行了仔细的遴选。企事业单位负责人最突出的特点公务繁忙，休闲时间少，精神压抑，要根据他们的精神世界来考虑，需要休闲放松的活动。经过客观分析我们选择了郑州北区不远的度假休闲场所来做这次品鉴会。

基本参照了以下标准：

1、团购客户中的a类客户为主；

2、名烟名酒渠道的核心客户（可以邀请自己的长期固定团购客户）；

3、企事业中的目标客户；

4、\*机关的一部分人员。由于规模过大不易\*\*，加之邀请对象基本都是细分市场中的意见\*\*，服务方面稍有失误，可能会适得其反。所以邀请人数不超过100人，实际到场人数基本能\*\*在70到80人以内。 其次前期的物料和宣传品准备充分，钓鱼度假村现场的布置视觉冲击力要强，钓鱼现场四面插满彩旗，每位到现场的嘉宾发放有泸州六年陈头曲标志的太阳帽。

第三，活动中一定要穿插的抽奖或者竞猜活动，钓鱼现场的气氛相当活跃，增加吸引力。现场奖项设置：

1、现场把六条系着红丝带的鱼放进鱼塘，凡是钓到者将会成为泸州六年陈头曲的全年金卡会员，不定期得到由河南运营商卓越酒业赠送的品尝酒。

2、钓到第一条鱼的嘉宾现场赠送泸州六年陈头曲一箱和其它礼品，同时会在每个月1日收到卓越酒业赠送的头彩大礼一份。

3、整个现场钓到最大的鱼的嘉宾可以得到同等重量的泸州六年陈头曲酒，越大得到酒越多。

4、整个钓鱼活动结束（三个小时14：30-17：30），奖励前三名（以钓到鱼的重量排序），并可得到卓越酒业赠送的礼品。凡是嘉宾钓到的鱼全部可以自己当作战利品带回家。

第四，人员分工明确，每个环节都有人具体负责。做好每位到场客户的服务工作，钓鱼现场送水、保健要做的相当到位，适当调节现场气氛，观察嘉宾心里，判断嘉宾性格，以利于后期重点开发。

第五，钓鱼比赛现场和晚宴场所选择在一个地点，并有专人引导。

>二、晚宴既品鉴会现场安排

1、品鉴会的活动安排主要突出趣味性和专业性。

2、品鉴会突出泸州××六年陈头曲的历史和厚重文化。

3、品鉴会突出运营商的真诚和规范。

4、品鉴会突出亲切和感恩。时间活动内容主要参与人员重点关注事项

17：30迎接钓鱼回来的嘉宾入席迎宾和相关业务人员保证每位到场客户签到信息完整，礼品、抽奖卡发放到位，并由专人引导到入座。

17：31填写嘉宾资料详细资料抽奖后期跟踪

17：50活动正式开始酒企或行业\*\*致辞应先由职务最高的酒企\*\*致欢迎辞

18：00介绍企业和产品的相关信息企业荣誉、产品的工艺特点、独特的品牌文化价值等 18：10晚餐既文艺表演祝酒辞特色明显，不庸俗，服务人员照顾好嘉宾

18：30第一次抽奖与会客户首先抽出三等奖

18：35品酒活动开始酒企技术人员讲解品酒方法和该产品的特点

18：45文艺表演敬酒

19：00第二次抽奖与会客户抽出二等奖

19：10文艺表演特色明显，不庸俗

19：20健康讲座以健康饮酒和保健知识为主

19：40第三次抽奖抽出一等奖

19：50文艺表演特色明显，不庸俗

20：00会后用餐致谢词

20：05礼仪发放品尝品服务人员送客欢迎下次继续参加活动

>三、后续跟踪

活动结束后的后期跟踪工作很重要，品鉴会的产生的消费欲望会随时间的原因渐渐淡化，相关业务团队应根据与会人员留下的信息，在一周内进行跟踪拜访。活动中的有关奖项要按时兑现，第二天就要问候活动是不是满意，有哪些建议，最好不要提销售的事，再次沟通时再谈销售的事。同时还要了解潜在客户还喜欢其它什么活动，详细记录下来。四、全面总结 全体参与人员（包括九度营销、卓越酒业）进行全面总结并形成书面文字以便于在下次品鉴会中注意，形式和内容在下次更好的完善。进行全面的效果分析和成本分析。

**配合公司做好年会工作总结4**

以“安全、文明、绿色、超越”为主题的我校秋季田径运动会于10月23——24日成功举办，在全校师生的共同努力下，圆满地落下了帷幕。整个运动会气氛热烈、秩序井然，充分体现了我校师生良好的精神风貌，成为我校体育工作的一次成功检阅，尤其值得关注的是，运动会自始至终体现出一种集体的凝聚力与向心力，使本届运动会不仅圆满完成了比赛任务，而且将有力地推动我校今后的体育工作，取得了更大意义上的成功。综观本届运动会，开得隆重、精彩、有规模、有声势，达到了锻炼身体、振奋精神、凝聚人心的预期目的。归结起来主要有以下几个方面的特点：

>一、学校重视、\*\*健全

在运动会筹备阶段，学校就给予了高度的重视，投入了大量的人力和物力，并且成立了运动会组委会，形成了一个强而有力的\*\*核心。运动会之前，全校师生做了大量的前期筹备工作，召开了会议，落实、布置、检查筹备情况。大会还根据工作内容，进行了明确而合理的分工，确立了宣传组、保卫组、后勤组、场地器材组、医务组、大会评比组等小组，正因为有了这样一个工作机构体系，使各项工作有人负责、有人落实，从而成为本届运动会成功的首要条件。

>二、准备充分、分工落实

运动会前期准备工作事项繁多、内容繁杂，运动会筹委会贯彻“早安排、早布置、早落实”的精神，对筹备工作有充分的估计和计划，制订了详细的活动方案，特别是对每个处室，尤其是为每个工作组规定了详细的工作任务、职责，并规定完成期限，同时随时对新出现的问题进行协调解决，从而使各项筹备工作有一个较为系统而严密的\*\*体系。各小组各司其职、分头落实，根据工作要求开展了大量工作。在运动会筹办与\*\*过程中，体育教师付出了很多心血。从程序册的编写到前导队伍的训练，从班级桌椅如何摆放到运动会的预检，直至整个赛场的工作，无不凝聚着体育教师的汗水，充分体现了体育教师的奉献精神。各项细致的准备工作成为本届运动会成功的前奏。

>三、\*\*严密、协调配合

运动会从筹备到全部比赛结束，期间有许多工作需要各方面通力协作，老师们能以大局为重，全力\*\*。比赛中的\*\*工作是赛前工作的一个检验，更是运动会最重要的一个环节，所有工作相互联系、互相协调、缺一不可。组委会各工作组互相之间协调、沟通联系，既分工又协作，每位组长与成员之间及时沟通。裁判员工作时认真执法，场地器材及时准确到位，学生会部分人员维护现场秩序，广播宣传及时播送信息、后勤服务及时提供后勤保障，从而保证了各项比赛的顺利进行。

>四、全员参与、再创佳绩

广大师生员工参与运动会的积极性很高，参与面很广。这次运动会，单\*员就有1271名，接近学校学生总数的50%，全校的教职工都参与了运动会的\*\*管理、裁判、安全保卫和学生管理工作，从开幕式到各个项目的比赛，从竞技项目到广播稿件，从比赛名次竞争到精神文明评比，都充分展示了我校师生员工良好的体育道德风尚，展示了师生员工积极向上、团结一心和强大的凝聚力。这次运动会得到了各个部门的大力\*\*，得到了班\*\*和同学们的\*\*\*\*，得到了广大教师的积极参与。这次运动会开得安全，开得文明，开得绿色，运动员奋勇拼搏，为集体而战，再创佳绩，不仅体育竞技水\*得到提高，文明素养也得到了提升，不仅体育成绩得到超越，更重要的是我们的精神也发生一次大的超越。

通过这次运动会，我们欣喜地看到，我们二中人只要发扬这次运动会的精神，就没有我们办不了事情，也就没有我们办不好的事情，我们二中就会有新的腾飞，我们创建三星级学校的目标就一定会实现，也一定能实现。

公司年会工作总结10篇（扩展5）

——it公司年终工作总结10篇

**配合公司做好年会工作总结5**

尊敬的各位\*\*、同事：

你们好!

转眼间，来到公司已有四个多月了。在这四个多月里，我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，\*和的心态和充足的干劲才能促进工作的顺利。

结合本人所感所悟、公司实际，现将综合情况汇报如下：

好的方面：

>一、心态端正，努力学习专业知识，掌握相关业务操作技能。

自到公司入职以来，为尽快适应岗位需求，尽快掌握XXXX产品的`开发，安装及应用，本人在工作、学习中不敢有丝毫懈怠，始终不断学习，吸取新知识，并在学习过程中，把之前存在的问题，慢慢解决，一步步完善；在我部门XX总与XX总身上我也深刻的认识到这一点。他们永远是那么的有精力，有热情的投入到工作中，尽职尽责，敢于担当，完善工作。

>二、团结同事，强化自身责任意识，顺利完成各项任务。

为公司的一员，我备感欣慰。公司XX总的理论水\*和操作技能，我这边还存在着一定的差距，但我相信，我会奋发努力，迎头赶上;而XX总的宽厚与豁达，营造了公司上下\*\*的氛围，成为其中一员，我深感荣幸;在这种\*\*氛围的环境下，我会进一步加强团结，吸取他人精华，树立较强的责任心和事业感，努力完成各项任务。

>三、继续保持和发扬不怕繁琐、不怕重复的工作作风，坚持\*\*的工作风格，例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作方法等!首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，XXXX产品是一项持续性的工作，容不得丝毫怠慢。

>主要工作业绩：

一、新开通专区63个

二、常规任务修改312个;

三、鸿基专区，所有技术功能已全部理解并掌握;

四、专区的镜像与更新，可以\*\*完成;

>存在不足：

一、理论知识掌握还不够深入，业务技能学习还不够透彻，不够全面，特别是鼎森这边的相关的项目。

二、沟通能力还不够强，在面对客户上，要耐心，耐心，再耐心。

>下一步打算：

一、进一步学习专业知识力度，深入掌握知识和业务操作技能;

二、加强工作沟通、协调能力的培养，使自己向复合型人才发展;

三、继续强化自身职责意识，恪守公司规章\*\*，团结公司同事，本职工作尽善尽美。

除此，对公司所有\*\*及同事深表谢意，感谢你们在工作中对我的帮助，感谢你们在生活中对我的关爱，谢谢。

以上是我加入公司一年多所感所悟，如有不适，望\*\*给予批评、指正为谢!

适逢春节来临之际，祝愿公司同事身体健康、合家幸福、万事如意，祝愿公司更上一层楼。

技术部：某某某

**配合公司做好年会工作总结6**

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：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。

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！

**配合公司做好年会工作总结7**

不同之处一：

会务组安排了爬长城的活动，这对于我（一个异常讨厌运动的人）来说，除了“折磨”，也实在是找不到更合适的词语来形容了。所以，在此之前，我一直以为自己会偷溜或者爬一半就停下来，但是，没有想到，我竟然爬到了第八个台。当然，俞览同志在最困难的时候曾助我一臂之力，不过，最主要还是依靠自己顽强的毅力和不服输的个性。为自己的坚强鼓掌！

不同之处二：

还是两个世界名作！经过了漫长的七个月，一个名作已经和他的现任“老板”磨合的不错了，于是，我觉得是功成身退的时候了。可人算不如天算，不知是因为我的能干，还是他的习惯，这次年会期间，我还是不断地面对两难的境地。虽然，我的机智勇敢帮助我度过了一次又一次的险境，可是，由于两位“秘书”和一个“老板”这个状况实在太招摇，导致和某名作在一起的时候，都会引起小岛人民的侧目，最终的结果就是某名作在这四天里的抽搐不断。唉，真不知道，这种情况何时是个尽头。

不同之处三：

在伟大首都的一个挂牌五星的酒店里，和前台经理、礼宾部经理、销售经理、销售总监、会议部经理、会议协调经理，在同一时间（大概两个小时之内）、同一地点（酒店大堂）进行剧烈交涉。从来没有发现，在一个五酒店里，不仅内部设施糟糕到极点、空调不足、蚊子苍蝇满天飞，而且服务水平也是一塌糊涂，那么多经理，竟然没有一个人可以处理问题的。令人庆幸的是，在我的据理力争之下，酒店最终还是服从了我对会议室的所有要求。天哪！如果将来还有会议放在北京开的话，我无话可说。

不过无论如何，年会终于结束了，虽然后面的HCC还不知道会怎么样的忙，但是，至少，我可以在星期天的上午，躺在床上，不用再为一个电话而急驰如飞了。幸福，对于现在的我，这样简单就可以了。

**配合公司做好年会工作总结8**

20xx年我公司各部门都取得了可喜的成就,作为公司出纳,我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责,特别是在xx期间,仍按时到银行保险等公共场合办理业务.

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作，会计上半年工作总结。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好xxxx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作,对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署,做好了社会公益活动及困难职工救济工作.

在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费，半年工作总结《会计上半年工作总结》。

4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，，在20xx年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，其工作总结如下：

一、日常工作

1、收费

2、依据现金收支单据编制收支日报、收入日报、收入月报及出纳帐，由会计员审核签名

3、清点库存现金（其中包括账面备用金、公寓备用金及按金，墙砖费、内部卖废品费）

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开发票的金额是否到帐。

5、收入存行（将日常的收入及公寓的收入分别存入农业银行及农村信用社）

6、报销及借支（由经办人、部门主管、会计员签字后方可支付现金。

7、登手工银行日记账及现金日记账。

8、支票.法人章及网上银行U盾的保管。

9、停车场月保卡的设置与发放（业主来收车位需发月保卡，按业主交的管理费来设置使用日期）

10、工资的发放，制工资发放表（转账工资及现金工资），核对员工的帐号与金额，开支票在银行转帐。

11、每个星期五准备备用金退装修按金

12、会计每三个月会打交款通知单,将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

二、工作中遇到的问题

2、在工作中如遇到自己无法解决的问题，应请示领导给予提示或是解决问题的方法。

三、总结的目的

回顾10个月的工作，自己感到仍有不少不足之处，在新的一年里我必须在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司和全体员工一起共同发展！在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

我司各部门都取得了可喜的成绩，作为公司出纳,我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在过去的`一年里在不断改善工作方式方法的同时，认真学习掌握财务知识，顺利完成如下工作：

一、在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，每月按银行对账单做好对账工作认真做好未达账项调节表。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金现象。

3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不予付款。

5、为配合公司发展需用，协同本部门主管一同完成了，银行还货工作，以及开立银行承兑汇票账户及保证金账户等。

间报读大专会计专业进行深造学习。

以上为我的工作计划，在以后的工作表现中请各位领导认真监督我的工作，并随时提出宝贵的建议和意见，以便更快的提高我个人的工作能力，更好的为公司做贡献。

**配合公司做好年会工作总结9**

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\*\*与配合，谢谢你们！

企划：\*\*\* 20xx年1月14日

**配合公司做好年会工作总结10**

今年是我人生旅途的一个重要转折点。离开学校走向社会，是我一个新生活的起点，新的开始和新的目标。公司给了我一个真正理论实践的机会。在我工作的这段时间同事们对我十分关怀，总是给我鼓励和帮助。经过几个月的质检工作，作自我总结如下：

>第一、工作收获。

在过去的几个月里，作为一名质量检验员，要认真研究学习公司的一套质量\*\*体系，根据岗位职责的要求，主要有以下收获：

1、物理实物样品的储存工作

我严格按照公司物理实物样品的储存要求，做到不泄漏，不少取以及各种型材的合理存储。

2、样品测试

检验工作是一项精细的测试过程，所谓“细节决定成败”。在检验工作中要时刻保持严谨的工作态度，认真、审慎地进行每一步测试。现在我已经掌握了大多数物料样品的检测方法。这要十分感谢带我的老师和同事，是你们教会了我这些。

3、数据处理

质量检测的数据记录工作也是十分重要的。我要认真、务实地记录每个实验的测量数据，对检测数据进行总结和报告，做到不误报、无谎报。

>第二、工作感想与体会。

1、态度决定一切。

工作一定要细致，认真。不能总是出错误，必要时候需要对自己的工作进行测试，以确定自己的工作做到万无一失。业余时间，经常要检讨的工作，改正工作缺点，改善工作方法，努力学习，不断提高自身工作效率，从历来教训当中总结得出的经验。遇到工作中的错误，要虚心听取\*\*的批评，不要认为犯错误是一件可耻的事，应该认为错误是自己一次成长与锻炼的机会。

2、勤于思考

日常工作虽然繁忙繁琐，一周比较枯燥工作下来，周末休息时候在思想上也不能十分松懈，在业余时间应该勤于思考，思考可以提高自己工作质量的方法，思考如何提高效率，如何减少工作时间。

3、不断学习

要不断充实自己的专业知识和专业技能，使自己手上的工作越发变得容易。

一个人要在他的岗位上有所作为，就必须不断学习专业知识，拓宽他们的知识疆域。我初期进入公司时候，就像一张白纸，需要不断在

上面填涂色彩，这样不断填涂，最终让我变成一张美丽的图画。

>第三、总结自身工作的不足。

1、工作当中，我偶尔出现思想不集中，思想开小差的情况。给工作带来不必要的麻烦。今后我会以认真和严谨的工作态度来完成自己的工作。

2、与其他人打交道，常常不主动、不热情。为了能够尽快完成工作，常常我不会主动与\*\*和同事进行沟通。这使得我在公司的人际关系处理上存在一定的问题。今后我要在不耽误工作的前提下，积极主动与同事友善沟通，与同事相互学习，互爱互助。

以上就是我对过去一年质检工作的工作的自我总结，面对新的一年工作，我要再接再厉，创造更好的工作业绩。

**配合公司做好年会工作总结11**

公司销售经理年度销售工作计划制定的依据，是对过去一年市场形势及市场现状的分析，而我采用的工具便是目前企业经常使用的SWOT分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的`机会，通过SWOT分析，我可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，我很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

总结公司销售经理营销思路

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，我制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：1.树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。2.实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。3.综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。4.在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，我充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的公司销售经理年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

公司销售经理销售目标

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么，我是如何制定销售目标的呢?

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，我根据企业方便面产品ABC分类，将产品结构比例定位在A(高价、形象利润产品)∶B(\*价、微利上量产品)∶C(低价、战略性炮灰产品)=2∶3∶1，从而更好地\*\*产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使我有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

公司销售经理营销策略

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。我根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运作经验，制定了如下的营销策略：1.产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。2.价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐。

同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。3.通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。4.促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。5.服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5S”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，我胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

公司销售经理费用预算

我所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，我所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万;差旅费用：300万;管理费用：100万;培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元。费用占比2%。通过费用预算，我可以合理地进行费用\*\*和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

**配合公司做好年会工作总结12**

>一、工作概述

主要是根据生产计划对电器车间生产进行\*\*、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

>二、本月工作内容

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

>三、本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的\*\*因素比较多，且所受定单市场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，\*\*点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的\*稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和\*\*生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的\*\*思路中我无法承受的`工作压力。

近期ia开关需改进的问题：ia五单元托盘与面板的固定螺孔除第一个孔位正确外，其余三个孔位不对。lt、pc等进线侧板未排地线孔位。vc(特别是v36)的电缆仓内防鼠板不紧骤。lvc的加长门在关闭状态下会轻易打开(安全性不够)，另外操作杆无法操作(操作手柄需减短110mm).lt开关金属件的安装尺寸问题。都有待尽快解决其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

>四、本月工作心得

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效的管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和\*\*是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水\*的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

定单的不定性和随机性的下单方式，为了满足市场的交货期，必须随时的了截生产进度和协调生产，致使电器的生产变动性非常大，管理的强度和工作压力也随之加大。

>五、本月建议

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。4、制订工作进行要点。5、例外管理(异常管理)的运用。6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标;技术操作标准;事故\*\*标准;设备维护标准;文明生产标准;限额领料金额和劳动纪律规定。

4、实行工作抽样对员工进行工时核定：雇员工作时间百分比，雇员工作速率;机器利用率

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

7、学习和探讨更加有效的考核\*\*和方法。

8、骨干的管理如何进行。

9、车间管理人员的定位和岗位职责的分析。

>六、20xx年02月份工作计划

1、加强对车间岗位管理的工作分析。

2、工作的变动导致生产计划性工作加强。

3、完善车间的工序生产\*\*点的考核方法和针对增效降能的管理\*\*。

4、按定单和生产计划调整和\*\*车间内部的临时性工作和突发事件。

5、建立岗位责任制和经济责任制，使\*\*的下放合理化。

6、加强与同事之间的团结合作。

7、加\*\*\*实施中的督导和绩效的认定。

8、完善车间工序的基础数据收集、汇总、分析、应用

9、努力调节生产安排，是定单完成率达到80%。紧急定单完成率100%。

10、对于以销定产的车间，以生产计划为依据进行产量和质量分析。

**配合公司做好年会工作总结13**

本年度公司的年会是我一手操办的，中间有二处环节受到了提醒与批评。以此为戒，日后在工作中再不可犯：

1、阳光普照奖的跟踪：本年度阳光普照奖由厂家提供，一共13样产品，厂家先送货到仓库，仓库清点后就理应由我人资部接手，何时运送，何时分拆，何时包装，包装袋如何安排。可我没有考虑周全，没有做到牵头跟踪的作用。以至营运与品牌互相推来推去，幸好销售总监善意提醒，我第二天紧急跟踪，仅用一天时间，从奖品的运输到分拣配货，到包装一系列问题全部搞定，阳光普照OK。

2、年会通知的正式发放：我们基本做好了年会整个流程，环节，细节的一系列工作，甚至游戏的小小道具，环节的配乐都力求做到完美极致，但恰恰忘记了发放正式的年会通知，我本以为12月31日，每年的最后一天晚上是公司历年的惯例要吃年夜饭，大家早早就再惦记着，我们人资部也是最忙的时候，但是，我忽略了不在办公室工作的人员，比如理货员，他们是在市外做督导工作的\'，没有正式的办公室，我只通知了在外的仓储部，但却忘记了理货员一组人，导致昨天他们主动问年会在哪里，怎么去。这明显是我的失职所在，导致总经理亲自给我电话，较客气的训了我一顿。我接受! 在日常的工作中，真的不能忽视每一个细节，哪怕貌似所有人都应该知道的事情，我们必走的流程，还是要正式去走一遍，一是为了正规;二是为了负责。真的落下一个人，都是我的失职所在!从头到尾，从上到下，从点到面，都应该考虑全面!这就是工作的作风!

感谢批评我的人，批评我，是为了我的进步，甚至是一种关爱! 知错就改，坚强的挺过来，没问题!

路在脚下，路在前方!

**配合公司做好年会工作总结14**

本次年会从总体上是成功的，现场气氛喜悦，员工节目有特色，活动环节紧凑，达到了预先设想目的让三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;同时通过现场揭晓先进和特色奖项的环节设置，感谢员工、激励员工，营造出一种喜悦、向上的企业文化氛围。

此次年会能够顺利进行，离不开公司\*\*从资金上到\*\*调配上的大力\*\*，离不开三个公司和各个兄弟部门的积极配合。此外，各个部门自编自导的员工节目也为年会增色不少。本次年会一些可圈可点之处：

>一、准备充分，有效推动年会筹备。

本次年会活动提前一个月开始筹备，将活动形式定位在员工节目汇演和年度评优颁奖相结合的形式上。员工节目、年会场地、颁奖PPT、员工DV、物资准备、主持人台词等同时进行，边彩排员工节目，边调整活动流程，经过四次调整，确定下活动方案。

年会前召开工作人员会议，将每个工作人员分工及注意事项逐一交代到人，落实各人工作内容，保证年会现场秩序。

>二、物资准备充分，有效保证年会进行。

本次活动设现场抽奖35个名额，分三轮抽取，奖品逐轮递增。同时，现场活动环节设参与奖12名。提前将奖品和聚餐需要的烟酒、饮料、小吃采购到位。在活动现场设两名工作人员负责分发各个环节奖品，并进行逐一登记，保证年会活动的顺畅进行。

>三、员工节目有新意，确保年会质量。

年会流程出台后，首先在中层例会上进行宣告，并按照人员数量安排各部门员工节目数量。因年底销售旺季的到来，加之今年春节时间早，为保证员工节目质量，进行了两次员工节目检查。第一次在节目成型之初进行节目形式的把控，确保节目形式多样不重复，第二次在年会前五天，以检查节目服装、音乐、道具的准备情况。

年会节目的精彩演绎将年会活动的气氛充分调动，使现场掀起一个个小\*\*，成为年会活动的一大亮点。

此次年会举办得很成功，但也存在一些问题，其原因主要是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、基于节约经费的考虑，酒店的选择与去年重复，没有带给员工新意。

**配合公司做好年会工作总结15**

年会是什么？我理解，它既是激扬士气、营造气氛，部署战略，制定目标，奏响新一年度工作的序曲，又是一年一度企业全体团聚的“家庭盛会”。在20xx年春节即将来临之际，在全体员工的翘首以待中，分公司的第一次年会如期而至。虽然这是分公司第一次组织年会，但丝毫不逊色于那些知名企业。在年会上，大家同样欢声笑语，细数过去一年中风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴，同样聆听着各自对于去年一年的工作总结，多才多艺的同事们进行歌舞表演，还组织了抽奖活动，大家也都在年会上展望着公司未来发展的蓝图。这次年会的召开，昭示着分公司企业文化建设得到进一步发展，也意味着公司领导对大家过去一年工作的肯定，让我们从内心体会到了公司领导层对全体员工的关心、关爱和关怀。

一个企业之所以能够历经大风大浪，之所以能够在激烈的市场竞争中求得生存，赢得发展，必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关。通过这次年会，我深深感受到了分公司广大员工是一支具有强大凝聚力和向心力的团队。因此，我们有理由相信，XX分公司是一个能够带给我们梦想和希望的.地方，这在样一个地方我们能够得到发展和锻炼。

回顾过去的一年，本人在与分公司同事们一起共同努力的过程中得到了成长，一点一滴让我心中时刻洋溢着对未来的美好憧憬。我坚信，只要分公司全体职工团结一致，我们就一定能在反思中奋进，在强压中磨砺，在发展中成熟！新的一年，本人将向着更高更严的目标前进，以更加良好的精神面貌投入到工作中，勇于面对挑战，力争在工作中取得更好的成绩。

**配合公司做好年会工作总结16**

时光飞逝，转眼间，在xx已经实习一个月的时间了，这段时间让我学到很多也懂得了很多。来这里的第一天，的\*\*就和我们说了，你们还没有什么实践经验，所以不管以后你们想进的哪个部门，首先都是要从车间开始的。

后来由于\*\*的安排，我去了设计部，设计部的责任很重大，车间所有的接线图、原理图、布置图、断面图等等各种各样的图纸都是在设计部出来的，刚去的前几天，\*\*也不要求我们做什么事，只是叫我看看CAD图，认识下里面的元器件与客户的项目要求，熟悉下一些基本的软件。他们却很忙，整天有忙不完的事情，这个要校核呀，那个还没打印呀！反正他们很忙，我却很闲。

过了几天后，\*\*开始分配我任务了，主要就是校核图纸。开始找不到方法，主要还是对CAD软件熟悉的程度不高，所以在校核中耗费了大量的时间，一个图纸要看上几个小时，看的头的都有点晕了。但值得我庆幸的是，在遇到困难的时候\*\*和其他几位同事都会很热情的给我讲解与，他们晓得我刚来做事情很慢，所以从来不催促我做完某些事，让我感觉到设计部是温暖的，xx是温暖的。

**配合公司做好年会工作总结17**

经总经办的倡议，由行政部负责筹划实施的20xx年公司年会，取得了圆满的成功，达到或超出了预期目的，是一次团结、奋进、快乐、共赢的盛会。

年会一改过去呆板的述职报告方式，采取演出与表彰穿插，严肃的任务下达和快乐轻松的摸奖互动，形式活泼，思路新颖。给全体员工带来了家人团聚的愉悦和心灵的震撼。验证了工作中我们一起收获希望，收获成就；生活中我们一起收获快乐，收获友谊。

全员参与是年会的主调，自编自演的节目，抒发着积极向上的凝聚力，享受快乐的时光。小品《赵满多谈恋爱》风趣幽默，淳朴时尚，浓郁的陕北风格演出，彰显出我们的员工热爱生活，多才多艺的风貌。男生芭蕾《草裙舞》形有所忘，憨态可掬，与小天鹅的强烈反差，放射出超乎寻常的感染力，引爆出热烈的掌声。他们是在实现自我，他们是在释放友谊，让整个会场装满欢乐。不要自谦，不用害羞。是你们的表演给大家带来了快乐，感谢你们。优秀员工上台领奖，大厅响彻《相信自己》的背景音乐“要成功就得努力，去拼搏才能胜利”你是最棒的，应享受荣誉和鲜花，向你们学习，向你们致敬。豪迈激昂，振奋人心的诗朗诵《说好了我们一起走》把会场气氛推向高潮。声情并茂的朗诵、发自内心的`感受，点燃了我们热情的火焰和胜利的信心。我们一起走，肩并肩，手挽手，一起快乐，一起奋斗。

业余的水平，达到比专业还专业的效果，这就是互动，这就是和谐，就是鑫源多彩的生活，现场的气氛感染着我们的细胞，洋溢着浓浓的爱，每个人都充满信心。就是为了家人那期待的目光，为了心中那个不灭的梦想，用辛勤的汗水共同浇筑。

通过这次年会，我们体会到有努力必定会有收获。时间仓促，没有经验，但组委会人员，全身心的投入。认真负责的工作态度，保证了年会的顺利进行，并取得了圆满的成功。员工的积极参与显示出鑫源的凝聚力和向心力，对公司前景的期望。在鑫源这个舞台上展示自己，得到更好的发挥，是相信公司，情系公司的体现。会后有员工的表示虽然晚回家过年，可参加这样的年会“值”，还有要求刻制光盘拿回去让全家人一起分享。未拿出节目的部门和员工也表示：明年参加年会一定要拿出节目来。这就是效果，是成功年会的感召，是对完成今年任务的鼓舞和宣导。年会的意义在于为完成今年的工作任务而做动员，营造企业文化，建立全体员工共同的价值观念和行为规范，携手共进，达到共赢。

我们应当清醒的认识到，一场成功的年会，只是一个好的开端，完成全年任务指标，还需克服困难，付出艰辛和努力。借助年会的余热，以饱满的热情和高昂的斗志做好当下的工作。

本次年会活动中，榆林卸货站表现突出，在路途远，人员少的情况下，带来的节目精彩，表演认真，组委会申请给予嘉奖。

总结年会有益经验，并找出差距，争取在以后的全员活动或大型会议中做的更好。

年会组委会

20xx年2月17日

**配合公司做好年会工作总结18**

时光如逝转眼间我来到××工作将近一年了。时间催促我即将告别，憧憬激励我在××年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将××年工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自××年月加入××工作以来，我认真完成工作，积极将自己掌握的经验用于工作，同时努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着××事业的蓬勃发展，特别是××年又开展了等公益活动，我所工作的会务部作为公司形象传播的其中部门之一尤为重要。\*\*的每一项活动，主持人说的每一句话都\*\*着公司的形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于××的文化底蕴极为丰厚，作为我本人刚参加××的工作，无论从会务策划能力，主持风格，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司\*\*的正确引导和帮助，使我工作能力提高，方向明确，态度端正，对自己的发展打下了良好的基础。

>二、思想汇报

×年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的`认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

×年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高策划、主持能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章\*\*。

>三、主要活动及成绩

⒈月，学习××营销模式，了解××文化底蕴，如饥似渴地读完了《思想力》，收获颇丰，迅速将自己的工作状态调至××的营销节奏，参与洛阳公司大型活动的策划、主持

⒉月，\*\*××集团河南省公司，负责河南省二级市场会务管理工作，任会务部门主管，承接总部孝心工程方案，策划联谊活动方案并亲自在二级市场推广，配合二级市场开展孝心工程的启动及孝心进社区后续活动

⒊月，除继续帮助二级市场启动孝心工程外，策划了父亲节、端午节、建\*节、大连国际节活动会议营销方案，内容涉及会前资源的收集，会中流程、串词，会后售后服务等细节问题，并在河南二级市场推广

⒋月，在炎热的夏季，保健品销售进入低销量的季节，河南省公司会务部策划了以主推提升企业形象和文化形象的方案，包括纪念\*\*战争胜利活动、世界人口日活动、“生命健康\*\*”主题活动和迎建军节活动等

⒌月，设计为爱国\*\*宣传月，为了热烈庆祝\*\*战争胜利周年，拉近与老年朋友的距离而开展了一系列活动，极大地提高了××的企业形象，为销售做了良好的伏笔，同时，结合开展七夕情人节“执子之手与子偕老”\*\*联谊活动，拉近与顾客的距离，促成销售

⒍月，伴随《疯娘》即将来到河南公演，策划了一系列小型活动宣传《疯娘》，作为孝心工程的一项内容，极大地渲染了珍奥的企业文化和公益形象，同时结合教师节、中秋节策划大型活动方案进行销售

⒎月，\*\*\*，重阳节是十月的两个重要节日，也是××的销售契机，针对两大节日策划\*\*联谊活动方案并推广，开始打年底的促销战役，通过大小会议活动提高销量

⒏月、主推周年店庆活动，各二级市场根据地方特色，围绕“店庆”开展会务活动，通过为××过生日，结合为老顾客过生日，达到宣传企业，提升企业形象，促成销售的目的，效果明显

⒐月、承接总部××\*\*“辉煌九年真情见证”——××集团九年大庆活动方案，通过开展老顾客答谢活动，新老顾客家庭联谊活动，员工答谢餐饮活动以及大型庆典活动，前期签单，庆典现场提货的方案把河南××秋冬战役推向\*\*。通过××集团九年大庆活动带领顾客和员工回顾××××年的辉煌，共迎新年，策划迎新年活动方案，展望更加美好的未来，为来年的销售工作夯实基础

总结一年的工作，河南省公司会务人员不但作好了会务策划工作而且担当二级市场的会务推广和主持工作不辞辛苦任劳任怨工作能力的到了\*\*的肯定尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我也将更加努力地通过多方学习，提高策划能力和主持水\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为××的发展做出更大更多的贡献。

河南省公司会务部：

**配合公司做好年会工作总结19**

本次年会有将近120人参会，有从外地赶来的，还有家住在很远也多次参与排练的，带病参加演出的，谢谢大家对年会的支持！谢谢所有工作人员的辛勤付出。

年会首先是由“飓风”做了20xx年的工作总结及20xx年的工作展望，主要提到了两大主题：第一是新老志愿者要在活动中增加交流，排除初次参与活动的陌生感，尽快的融入到这个群体中来。第二是志愿者团队的管理人员要实施轮流制或轮换制，谁有时间，谁有能力谁就参与管理工作，明确了20xx年开始，由狼族首领（源野）接任xx希望志愿者协会第二任会长。

然后进行了优秀志愿者奖、优秀志愿者管理奖、志愿者荣誉奖的颁奖仪式，几名获奖者现场接受了采访并发表了获奖感言。

之后，“xx希望志愿者协会艺术团”的志愿者们为大家进行了文艺表演：

小朋友们的古筝表演《浏阳河》，让我们感受到要平和的心态对待人生外物，亲近自然是我们应该追求的和谐境界。“小熊猫”等合唱《众人划桨开大船》气宇轩昂，朗诵《我骄傲，我是中国人》让人振奋，手语舞《我相信》，互动《头部瑜伽》让人轻松，“不屈的江郎”、“小A”、“囡囡”的歌曲联唱，“快乐”、“源野”的双簧表演让人捧腹大笑，“人间”、“芭比”合唱了《荷塘月色》，诗朗诵《面朝大海、春暖花开》，“源野”女儿“叮叮”的诗朗诵，“阳阳”等朗诵《把握自己》，“大琪”表演魔术，“紫萱”表演了扑 克牌魔术，全体参会者一起跳起了手语舞-《感恩的心》，最后是歌曲《明天会更好》。

演出结束后，大家进行了会餐，进行了抽奖环节。餐后，大家在“xx希望志愿者协会”的大旗背景前集体合影，至此，本届年会圆满落幕，让我们一起期待，我们的团队会发展的更美好。

因为是大家业余时间策划和组织年会，现场有很多不周到的地方，请参会者能谅解。有任何想法及建议，可与我们联系。

**配合公司做好年会工作总结20**

各位同仁：

今天，我们欢聚一堂，在笑声和掌声\_同回顾一年来充满泪水和汗水的日子，在幸福和祝福中欣然展望充满梦想和理想的未来。首先，我谨代表公司向大家致以新年最诚挚的问候！同时，向任劳任怨工作在各个地方的每一位xx同仁，向无怨无悔给予公司理解和支持的每一位家属，表示衷心的感谢！正是你们的努力和付出，让xx——这个可爱的品牌在三湘大地生根发芽，在护肤品行业中茁壮成长。在今天的总结大会上，我想和大家一起回顾创业之路、谋划生财之道、描绘成功之图，概括起来，一是去年怎么看？二是今年怎么办？三是大家怎么干？不当之处，敬请包涵。

一、去年怎么看？

去年四月，在上海总部文总的大力支持和在座各位的倾心呵护下，xx贸易公司诞生在美丽的芙蓉长岛。近三百个成长的日子里，我们既收获了创业的喜悦，又品尝了受挫的酸楚，风风雨雨，点点滴滴，可浓缩为三点。

1、去年的成绩不可抹杀。9个月来，公司由无到有、由小到大、由弱到强，在壁垒森森、品牌攘攘的护肤品行业中挤开一条门缝、杀出一条血路。至去年年底，公司销售总额达\*\*万元，销售利润\*\*万元。在短短几个月的时间里，我们以长沙为中心，构建了湘潭、衡阳、常德、株州、娄底、益阳、郴州、永州等八大营销阵地，营销网点达\*\*家，xx正日益成为影响湖南家庭的重要品牌，成为丈夫关爱妻子、父母关怀孩子的爱心标志。

2、去年的经验不要忘记。成绩的取得，主要来源于三条经验。第一，一支优秀的团队是成功的保证。在xx这个大家庭里，大家都在出色地充当着家庭成员的角色。生活上，尽管条件不是那么宽裕，但大家做到了相互爱护，相互照料，其情款款，其乐融融；工作上，大家做到了相互帮助，相互体谅，为了一个共同的目标在努力拼杀；学习上，大家做到了相互关心，相互提高，全面提升了抗衡市场竞争的能力。在我们这个团队里，首屈一指的是销售总监高国华先生，多年的营销经验，使高先生思维清晰、头脑冷静、善于谋划、勇于开拓，为xx在湖南市场的.快速立足立下了汗马功劳。促销员旷美华，工作兢兢业业，既有钻劲，又有闯劲，在促销的过程中，跑客户不管远近，稳客户不分昼夜，拉客户不论忙闲，把全部心思都放在xx的发展上，其成绩大家有目共睹。文员彭娇，为了可爱的xx，放弃了在北京工作的优厚条件，毅然加盟xx。几个月来，她潜心公司事务、协调公司关系、维护公司利益、树立公司形象，成为公司的形象天使。总之，我们绝大多数员工都能以公司为家，以公司的利益为重，以公司的成果为荣，在各自的领域勤勤恳恳地奉献着自己。在此，我再一次代表公司董事会，向大家表示最衷心的感谢！第二，一个优良的产品是成功的基础。xx品牌，凝聚着xx总公司全体员工的心血，饱含着丹麦文明深厚的文化底蕴。可以说，没有xx，就没有xx；没有xx的优秀品质，就没有xx的优异成果。第三，一片优越的领地是成功的关键。湖南是文化强省，湖南人对美的向往、对爱的颂扬、对家的关爱有口皆碑，这是xx能迅速打入湖南市场、挤占市场份额的又一关键因素。另外，湖南人眼光犀利、判断准确、能快速地捕捉市场商机，短短几个月全省\*\*家商场店铺的加盟，真切地印证了湖南人的独到眼光。

3、去年的问题不能低估。尽管我们做出了可观的成绩，积累了可贵的经验，但仍存在着可怕的问题，万万不可掉以轻心。首先，资金回笼过缓严重阻碍了公司的发展。截至目前，公司应收货款余额高达\*\*万元，有\*\*家网点存在拖欠现象，最多的高达\*\*元。最久的长达\*月，使公司的运行陷入困境。其次，支出结构畸形严重影响了公司的拓展。仅至10月底，公司的营业费用只有\*\*万元，而管理费用高达\*\*万元；促销费用只有\*\*万元，而招待费用高达\*\*万元。投入没有轻重之别，花钱没有主次之分，这种状况一定要彻底改变。另外，公司个别员工办事懒散、纪律松散、心思涣散，说的比做的漂亮，获得比付出容易，于人比于己刻薄，给团队带来不利影响；还有的员工难字当头，经不起打击，扛不住压力，受不了冷遇，舍不得口舌，凡事遇难而退，因此业绩平平。这些问题都要认真反思，重点加以解决。

二、今年怎么办？

今年，公司的战略目标是实现五个一，即：销售总额突破 \*\*万元，纯利润达到\*\*万元，销售网点突破\*\*家，举办一次大型促销活动，消灭每一个空白地市。按照这个框架，我们主要做好四件事。因为王总等一下还要详细部署，我这里就只提纲挈领地讲一讲。

1、在拓展市场上下功夫

市场是xx的生命，客户是xx的手足，消费者是xx的衣食父母，这是我们每个人必须牢固树立的公司发展理念。如何打开市场、打动客户、打消消费者的顾虑？有几点值得注意。第一，要着重提升品牌的文化含量。多构想对宣传品牌有益的广告语，如“xx——让您的妻儿更可爱”等，通过宣传，使父母不能不买、丈夫不敢不买、朋友不得不买；第二，要加强对营销的创意。简单地讲个故事：甲乙两个农民去深山探寻，发现山里的石头很美，于是甲带回去砌了砖墙，乙却制成了精美的工艺品，赚了很多钱；后来，大家都知道了山里的石头进去开采，农民乙去转了一圈，就在山旁种了很多柳树，原来，山里石头虽多，但缺少箩筐，农民乙用柳条编筐又大赚了一把。再后来，柳树成林了，郁郁青青的很壮观，正好京广铁路经过这里，旅客们在列车上对这片柳林赞不绝口，有一天突然在林中发现了一堵巨大的广告墙，上面写着“可口可乐”四个大字，为此，可口可乐公司奖给了农民乙10万元（80年代）。一次，日本一个大财团的总裁在车上听了这个故事，就赶忙下车拜访农民乙，来到这个人口已经很多的小镇，正看见两个人正在争吵，原来是农民甲和农民乙为所开服装店的价格相互指责，两人的服装店开在一起，而乙的价格比甲的通通要贵一倍，甲的店铺生意红火，财源滚滚，乙的却门可罗雀。总裁知道情况以后，深表失望，正准备离开，这时农民乙偷偷在他耳边说了几句话，总裁大喜，当即决定年薪100万美元聘请乙。原来，两个店铺都是乙开的。我说这个故事的意思是：商机无时不有，创意无处不在，请大家仔细思量。第三，要坚定打开湖南所有市场的信心不动摇，在湖南境内不留死角，不留空白。

2、在完善管理上动脑筋

管理是公司的中枢神经。今年，公司的管理主要注意三点：一、高度重视货款回笼，要把货款回笼与员工的利益紧密挂钩，增强员工的责任感。二、严格控制招待费用，增加营销费用的比重。三，制订切实可行的奖惩办法，要重奖业绩、重奖创意、重奖新局面，要惩罚懒惰、惩罚失职、惩罚死脑筋，做到奖勤罚懒、奖优罚劣。

3、在凝聚团队上花力气

主要是团结和协作的问题。团结和协作是团队的灵魂，任何闹矛盾、拉山头、搞派性的行为，都会使公司走向灾难。保持舒畅的心境、营造融和的氛围、消除阴暗的心理，是每一个xx人共同的神圣职责。

4、在引进人才上做文章

人才是公司的脊梁。悠悠万事，事在人为。没有人才，不能引进人才，缺乏引进人才的激励机制，最终一切都会成为空谈。令我骄傲和自豪的是，公司终于发现了王铸钦总经理这个人才。王总年纪不大，资历不浅，既是儒将，又久经沙场。凭着他睿智的头脑、开阔的视野、丰富的经验、良好的品行，我坚信xx一定会有一个美好的未来。从今天起，公司的全部担子就交给他了，希望大家象维护我一样，维护王总，保护公司，呵护xx。

三、大家怎么干？

下面是对全体员工的四点要求，请大家共勉。

1、用勤奋来壮大公司。天道酬勤，勤劳是立身之本，勤奋是财富之源。作为贸易公司的员工，xx人要时刻记住一份耕耘一份收获，只有跑更多的路、流更多的汗、吃更多的闭门羹、受更多的冤枉气，才会一步步攀上事业的顶峰。

2、凭责任来锻造人生。责任感是人生之魂。就象一盏灯，它在时刻透视着每个人的人生态度。我和王总，时刻谨记着向公司和大家负责，每个员工，也必须向我们和公司负责。该做什么要义无返顾，不能推三阻四；不该说的要守口如瓶，不能信口开河，一切都要以维护公司的核心利益为重。

3、以忠诚来回报朋友。人，生来是需要感恩的。我们要时刻感怀父母的养育之恩，老师的授业之恩，夫妻的相守之恩，这里要说的，是必须感怀朋友的知遇之恩。公司和你的缘分，来源于公司对你的知遇，因此，对公司要绝对的忠诚，要信守当初的承诺，做到不离不弃，无怨无悔，一言九鼎，一诺千金。即使有了高就，也决不能伤害公司的利益，请各位切记。

4、靠学习来再塑自我。要驾驭瞬息万变的市场、适应变幻莫测的商海，不更新知识是不可能的，通过学习来重塑自我，是时代对我们的必然要求。早几天我发现胡志君女士很好学，她对知识很敏感也很留意，随时摘录着对公司、对营销有帮助的小知识，办公桌上都摆了很多，值得表扬。朋友们，学海无涯，学无止境，开卷总是有益的，希望我们共同学习，共同提高。

各位同仁，朋友们！

一元复始，莫道路行此。人生处处皆白纸，唤起天边红日。路总是人走出来的，人生的时时处处，都是一张白纸，正好描绘绚丽的图画。让我们携起手来，为开创xx的美好未来而奋发图强！

最后，祝各位在新的一年里身体健康，家庭幸福，万事如意！

谢谢大家。

**配合公司做好年会工作总结21**

本年度公司得年会是我一手操办得，中间有二处环节受到了提醒与批评。以此为戒，日后在工作中再不可犯：

1、阳光普照奖得跟踪：本年度阳光普照奖由厂家提供，一共13样产品，厂家先送货到仓库，仓库清点后就理应由我人资部接手，何时运送，何时分拆，何时包装，包装袋如何安排。可我没有考虑周全，没有做到牵头跟踪得作用。以至营运和品牌互相推来推去，幸好销售总监善意提醒，我第二天紧急跟踪，仅用一天时间，从奖品得运输到分拣配货，到包装一系列问题全部搞定，阳光普照OK。

2、年会通知得正式发放：我们基本做好了年会整个流程，环节，细节得一系列工作，甚至游戏得小小道具，环节得配乐都力求做到完美极致，但恰恰忘记了发放正式得年会通知，我本以为12月31日，每年得最后一天晚上是公司历年得惯例要吃年夜饭，大家早早就再惦记着，我们人资部也是最忙得时候，但是，我忽略了不在办公室工作得人员，比如理货员，他们是在市外做督导工作得，没有正式得办公室，我只通知了在外得仓储部，但却忘记了理货员一组人，导致昨天他们主动问年会在哪里，怎么去。这明显是我得失职所在，导致总经理亲自给我电话，较客气得训了我一顿。我接受!

在日常得工作中，真得不能忽视每一个细节，哪怕貌似所有人都应该知道得事情，我们必走得流程，还是要正式去走一遍，一是为了正规;二是为了负责。真得落下一个人，都是我得失职所在!从头到尾，从上到下，从点到面，都应该考虑全面!这就是工作得作风!

感谢批评我得人，批评我，是为了我得进步，甚至是一种关爱!

**配合公司做好年会工作总结22**

辞别万马奔腾的马年，我们即将迎来喜气洋洋的羊年。时光的车轮一轧而过，留下一道道深深的印痕，新年的钟声即将敲响，在这辞旧迎新之际，公司举行了一年一度的新年聚餐。聚餐时间安排在小年的`中午，伴随着温暖和煦的阳光，一路欢声笑语，大家来到了聚餐的地点。

席间新年氛围浓厚，觥筹交错，新年祝词不绝于耳，大家纷纷向彼此送\*\*美好的新春祝福，酒不醉人人自醉，在一片欢声笑语中我们结束了新年的聚餐。

回首20xx年，我们拥有着这一年的努力和骄傲。 展望20xx年，我们将伴随着这份骄傲再接再砺。只要我们有梦想，有追求，有热情，公司的明天一定会更好！

**配合公司做好年会工作总结23**

金兔迎春、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾xxxxxxxx年，分公司在省公司的正确领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，分公司较好完成了下达的各项指标任务,在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。xxxxxxxx年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，xxxx分公司组织

全体员工于xxxxxxxx年xx月xxxx日参加迎新春系列活动。

早上9点，分工司全体员工在公司大院内举行迎新春游园活动，活动以班组为单位，分别开展了拔河、盲人敲锣、乒乓球、绑腿跑、抢凳子等活动，全体员工积极参与，团结一致，充分享受游园活动所带来的快乐，此次活动不但加强了企业文化建设和精神文明建设，丰富职工体育文化生活，而且增强职工体质，提高公司全体职工的.凝聚力、向心力。

下午2点，分公司在xxxxxx举行xxxxxx年迎新春文艺汇演。整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈。演出节目逐一上场,台上台下成了欢乐的海洋。整台晚会气氛热烈欢腾，掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的的三句半,也有令人捧腹的小品,更有体现公司员工坚强意志、拼搏精神的表演,让所有观众过足了瘾,也将晚会的气氛推向了高潮。整台晚会气氛热烈、高潮迭起。佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体

现了企业的团队凝聚力和同事之间良好的合作精神，增进了企业文化建设。最后由分公司领导做了重要发言，对分公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

这场晚会，可以说全体员工都倾注了极大的心血，虽然器材不够齐全，道具不够完善，演员以及歌手们都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于集团领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容、掌声是对每个演员付出努力的肯定。整场演出虽由各个不同班组组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的\'一分子，是分公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。

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