

企业老板核心工作总结汇总14篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/222142.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

企业老板核心工作总结1

20XX年公司各部门紧紧围绕工作要点要求，大力倡导和践行精细化管理，抓细节、讲流程、重成果、求发展，认真扎实开展各项工作，全体员工齐心协力，取得了一定成绩，并较好的完成了公司全年工作任务。

>一、公司全年经营情况。

>二、以强化精细化管理为目标，着力夯实企业管理基础。

20XX年公司逐步建立推广精细化管理新模式，建立《工作日志》制度，根据各岗工作职责，明确目标、权限、任务、管理范围，层层抓落实。在《工作日志》推行初期，部分管理人员对精细化管理存在不解，有的已经习惯于粗放式的管理方法，很多工作都是大而化之，粗糙管理；有的认为自己工作已经做的很好，没必要搞精细化管理；有的以工作量大，工作忙，不善动笔等为借口，为搞不好精细化找理由。这些认识都是推进精细化管理中的障碍，为了解决这些消极思想，公司分别组织了基层管理人员进行学习，培训《工作日志》的重要性、必要性以及填写方法，以此提高精细化管理认识。现今大多数管理人员已经养成记录《工作日志》的良好习惯，并能从中找出问题，改进工作方法，将其作为了管理工具。为了让现场主管做到深化、细化管理，养成“细心、耐心”和“勤思考、亲自查、敢负责”的责任意识，在终端部门推行了6本一表，即：学习调研本、大客户登记本、顾客需求追踪本、点数本、出入库登记本、照更本，赠品发放登记表。同时作为现场主管巡店必要检查工作，督察下店必须检查工作，以此严密管理各个工作环节，理顺工作过程，细分工作职责，对每项工作、每个任务，都要安排到人，安排到位，不留任何死角和盲点，努力做到事事有落实，件件有检查。

职能部门人员也是落实精细化管理的载体和参与者，为了使精细化管理落到实处，让职能全员自觉地参与到实践中来，杜绝“差不多”、“还凑合”的工作心态，杜绝不注重工作成果的工作心态，杜绝“出满勤”、“干满点”就是成绩的工作心态，《工作日志》自10月份起也纳入了职能部门的各岗工作程序中，用精细化的工作理念规范工作行为，树立正确工作心态，以精细化推动职能工作整体工作水平。

总之，20XX年各个部门都积极的通过实施精细化管理为载体，为平台，努力提升自身综合整体素质，强化管理能力，积累管理经验，努力让自己成为企业推进精细化管理的内在动力。

>二、以品牌提升为手段，明确****全新战略定位。

为了确定企业长远发展目标，并为实现长远目标谋划策略和途径，20XX年积极探索和寻找与企业的宗旨和使命相吻合的一种思想，一种分析和一种较长远和整体的规划。通过“客户需求的确定、市场机会的分析，自身优势的分析、自身劣势的反思、市场竞争因素的考虑、可能存在的问题预测、团队的培养和提升等综合因素，最终签订合作伙伴，并通过一系列的研讨，确定“妈妈的珠宝”即守护至爱这一市场营销战略定位，同时也将此策略定位贯穿始终，作为****品牌今后发展的方向和准则。

为了规避黄金饰品款式、工艺、规格等方面的“同质化”现象，突出****品牌特色，突出品牌印记，20XX年公司自

主研发的**宝贝正式问世，公司的自有产品不仅受到了很多消费者尤其是年轻一族的喜爱，而且此举对品牌的提升以及品牌影响力都起到了积极推动作用，**宝贝无疑又成为了行业内再次领先的新时尚。

>三、以增强全员素质为核心，着力提升团队建设。

建立学习型团队，坚持把素质、能力提升贯穿于管理队伍建设的始终，是公司一直倡导和要求的。20XX年公司制订了后备干部和骨干培训计划，并结合公司发展的实际需要认真组织开展了销售顾问培训、基层管理人员培训和外派培训。

（一）管理团队培训：

首先在年初公司内部进行了两期主题为《管理干部职业素质提升》的基层管理干部、新任管理干部及后备管理干部管理基础知识培训，还有销售经理、直属店长现身说法，推广他们的管理经验、成功方法。与此同时公司还分别进行了《销售任务分解数据化分析》培训，以及包括职能全员共同参与的以《沟通》、《用成果交换》为主题的专题培训。

在外派学习形式上，公司也加大了培训力度，让更多的基层管理人员参与进来，走出去，开阔眼界，学习业界先进管理理念、专业技术技能。

（二）销售团队培训：

培训部按照全年工作计划，对不同工龄的员工进行了不同内容的培训课程，共举办入职期培训9期162人次，专业培训6期411人次，素转非培训2期98人次，脱产培训2期208人次，特色产品的讲解话术7期。

20XX年的培训除了将新员工培训和脱产培训作为重点之外，对碧玺、翡翠、公主方、黄金专题产品的培训加大了培训力度，多次的主题培训巩固了员工的专业基础，提升了员工的专业水平，通过考核发现员工对培训内容掌握熟练，大部分能够充分应用到实际销售中，不仅说明了员工的学习欲望强烈，还和店面管理人员的监督跟进有很大关系。

20XX年的培训工作加入了效果反馈环节，在培训中关注员工的学习状态和学习效果，一方面及时反馈给店面最高管理人员，让她们知道自己的员工学习情况；一方面及时总结培训中的经验，搜集课堂中精彩点，完善课件。20XX年的脱产培训以优秀店面分享工作方法和工作经验为主，这样的培训形式贴近终端具体工作，学习较为轻松，接受比较容易，这也将成为今后培训部主要的培训方式和方法。

>四、以市场需求为导向，积极组织开展各类营销工作。

企业老板核心工作总结2

>一、及时调整思想，更新观念，适应市场新环境工程管理的需要；

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，工作人员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻以身作则的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

>二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队：

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高工作人员素质。

人是企业发展的第一要素，工作人员素质的高低决定着企业管理和水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取请进来、走出去多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动工作人员愿学乐学爱学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持以德为之，以情动之，以行导之的管理原则，不断提升自身及班子的标杆。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待工作人员时，要用德立身，用情沟通，用行示范，工作人员时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁工作人员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。x年x月我公司除了x酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，x艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于x艺展中心施工时间紧，任务重我配合x总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，x艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助x总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

>三、目前存在的问题和今后努力的方向

1、协助x总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助x总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在x二位总经理的坚强领导下，经全体工作人员的辛勤工作，顺利地完成了第一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的x个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体工作人员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让x总，x总放心，让全公司工作人员放心。

最后感谢;x总，x总对我的信任和支持!

企业老板核心工作总结3

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持帮助下，我按照公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

>一、加强自身学习，提高业务管理水平

20xx年，我认真学习党的十八和十八大精神，认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

>二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

我是公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是公司的重要工作，关系到公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩。20xx年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20xx年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同

总额XXXX万元，比20xx年增长200%；完成营业收入XXXX万元，超额完成公司XXXX万元的年初任务指标，实际增长XXXX万元。20xx年业务合作除原有恒大、万达、富力地产、合生创展外，新增招商地产、高德置地、佳兆业集团、大汉集团等，与近60家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在开发五星级酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标莆田希尔顿、重庆金佛山酒店、成都君悦等项目，为我公司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

3、加强日常管理工作。管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20xx年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。四是积极引进项目经理。自20xx年1月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理128人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

>三、20xx年存在的不足问题

>四、20xx年工作思路

我在总结20xx年取得成绩和存在不足的基础上，根据20xx年的市场形势，结合公司实际，提出以下20xx年工作思路：

1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾国际五星级酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进公司业务快速发展。

企业老板核心工作总结4

在单位的正确领导下，我按照单位的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，认真学习，努力工作，完成了全部工作任务，取得良好成绩。现将个人近一年来的工作情况总结如下：

>一、严格要求，提高思想品德

我认真学习单位的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的思想品德，做到在思想上、工作上、行动上与单位保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，把单位利益放在各项工作的首位，完成单位布置给我的各项工作任务。

我加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，完善人格品行，提高道德修养，增强事业心与责任感，增强群众观念与民主作风，加强团结协作，树立全局观念和服务思想，认真努力做好各项工作，树立自身良好形象，力争在职工群众中有良好口碑。

我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从单位的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务；在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，获得了单位领导的充分肯定和职工群众的一致赞誉。

>二、加强学习，提高工作能力

我从事单位办公室工作，深刻知道要做好自己的工作，必须具有较高的文化知识和较强的工作能力。为此，我利用一切时间加强学习，认真学习科学理论、国家政策、业务技能等方面的知识，做到学深学透，牢固掌握，运用到实际工作中，为自己提高工作能力、做好各项办公室工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况贯彻执行单位的工作精神和工作要求，完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

>三、敬业工作，完成全部任务

近3年来，我认真学习，努力工作，虽然完成了全部任务，取得较好的工作成绩，但是与单位的工作要求和职工群众的希望相比，还是存在一定的不足问题，主要是学习还不够抓紧，用学习指导工作不够；工作精细化和规范化需要进一步提高；创新意识不强，缺少特色和亮点，工作业绩还不够突出；这些存在的不足问题都需要在以后工作中加以改进和提高。

今后，我要做到认真学习，学好科学文化与业务知识，提高业务技能和工作本领，切实做好各项工作，完成全部工作任务。我要刻苦勤奋工作，探索办公室工作的新思路和新方法，按照单位的工作要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，实现工作的完美和高效，争取有更大的工作业绩。

我要加强自己执行力建设，强化时间观念和效率意识，以求真实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为单位各项工作发展，做出自己应有的贡献。

企业老板核心工作总结5

****年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

****年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度，三季度kpi得分，从目前的情况看，今年可完成总体指标。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作：

>1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

>2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对****年咨询公司对**客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，**区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

>3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月—8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排

名全省第五，手机通话率，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是**区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份**中心区的收入增幅，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

>4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是**工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

>5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

>6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对**公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员帐单、话单的解释能力，对全体营业员（包括合作营业厅的营业员）分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：

一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；

二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；

三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决

方案，在业务与服务上突出我们的优势。

- 3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。
- 4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为**事业做出新贡献。

企业老板核心工作总结6

岁月如梭，时光荏苒，转眼间20xx年就要过去了，一年来，我在公司领导和采购部的正确领导下，在同事们的支持下，按照公司和采购部的总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司和采购部的工作精神，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20XX年个人工作情况具体总结如下：

>一、加强学习，提升素质

随着市场经济的发展，买方市场的形成，采购作为产业链的一大重要环节，成为了推动企业发展的重要组成部分，为了更好的帮助公司降低采购成本，我不断加强对各方面的学习，强化自身素质提升，从多方面了解各物资市场行情，并结合公司文件，国家政策从中提升自己的能力，并认真贯彻“务实高效、开拓进取、脚踏实地、敢为人先、勇于拼搏”的金源理念，围绕“一针见血、立地成佛”的工作方针，并对采购知识与技巧、谈判技巧等多方面进行了认真学习，提升自己的素质，为更好的落实采购工作，打下了坚实的基础。

>二、分析市场，收集信息

>三、立足岗位，加强工作落实

我严格物资采购管理制度，紧紧围绕“保生产、保供应、降成本”的目标，理顺采购管理程序，真正实现阳光采购。同时，认真学习物资采购管理制度，并贯彻落实到采购工作的全过程，进一步规范采购程序。在实施采购过程中，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。同时，我加强与部门同事的团结。团结就是力量，部内干部职工分工不分家，心往一处想，劲往一处使，做到大事经常议，小事随时碰，竭尽全力做好物资采购供应工作。

>四、加强廉洁意识，保障采购工作

通过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名采购人员，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自己。加强自我约束，要求自己努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的采购人员。在考虑问题、处理事情当中，不求索取，讲求奉献，珍惜公司给予的工作。我认真查找和解决影响自身工作的突出问题，为社会、为公司做好自己的工作，为深化公司的改革、促进公司的稳定、推进公司的发展自觉贡献力量。我能按照廉政责任制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行上级党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自己，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起思想上防腐拒变的心里防线。

>五、工作业绩

全球经济服务遭遇阻碍，欧洲债务危机阴云挥之不去，主要国家经济数据喜忧参半，经济增长放缓。在这个形式严峻的时机，我国的经济却面临着机遇和挑战。国家的经济增长的内动力依然较强，经济仍具备实现平稳快速增长的有利条件。但是我们也应看到，经济运行仍然面临许多困难因素，一些长期性的矛盾和问题还需要通过深层次的改革和调整来加以解决。为了促进公司进一步发展，我努力加强自身工作能力，为企业从基建转为技产贡献自己的一份力。

一是开辟低价位资源，为保障生产和降低成本打下坚实基础。要保障正常生产，对我来说，一要稳定货源，二要降

低采购成本。我对此项工作十分重视，精心部署，细心安排，从开辟低价位资源，既保证了的正常生产，又降低采购成本，取得良好的经济效益。

二是在低价位时储备采购。我20XX年看准时机，报公司批准在低价位时储备采购。原计划储备采购，在我与供应商的努力沟通协调下，以元采购到，为公司节约元资金。

三是为圆满完成采购任务，我四处调查，寻找合适物资采购资源。记得曾经有一次，遇到阴雨天气，路面很滑，而我要去的地方比较远，在路途中，多次出现危险，但是为了保证完成任务，我没有退缩，迎难而上，最终完成了的采购工作。

今年，我共完成采购多少台、多少部、多少个、多少台、多少个、多少个，签订采购合同份，圆满完成了上级下达的目标任务，得到了上级领导的肯定和同事们的赞许。

>六、工作中的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过半年多的学习和实践锻炼，自己的理论水平、思想素质和工作能力有了很大提高。但我深知距上级的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法、工作作风等方面存在着“四个不够”，一是钻研理论缺乏恒心，在理论上的学用结合不够，在学教结合实际上不紧密，在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够；三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

>七、展望未来工作

随着世界经济一体化的加快，国内经济正越来越多地打上世界经济的烙印。因此，要求物资供应从业人员也要善于用世界眼光来看待问题。在公司快速开发新技术的同时，对物资供应工作提出了新的要求和更大的挑战。我要继续加强学习，掌握做好采购工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

一是开发智力支持，随着公司的发展，对物资的需求出现了“新、精、快”的特点，对物资的指标越来越精，与生产工作的衔接越来越快，而单靠现有的思维开展工作已显得不足，所以，我将不断整合可以利用资源，加强创新思维，发展纵向思维，将采购工作的科技含量提升起来。

二是增强信息渠道，采购工作的重点之一，就是价格战，要打好价格战，则需要更加强大的价格信息系统，为此，我将不断发展信息渠道，及时了解掌握市场行情，以信息换取利益。

三是加强谈判能力，我公司不同与一般的生产企业，我将从公司需求的特殊性及对所需物资积累的丰富知识，供应商这三方面着手提升自己的谈判能力，把握未来的方向，以业绩实现自我的价值。

四是加强廉政建设，干净做事。我将结合公司各项制度规定与工作纪律，加强廉政建设，坚决抵制社会上的不正之风与腐败行为，确保自己清正廉洁，干净做事，不辜负公司的重托和希望。

思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我将继续发扬成绩、克服不足、立足本岗，勤勉尽责，来回报大家的信任，我将同大家携手并肩，为公司的发展做出应有的贡献！

企业老板核心工作总结7

转眼20xx年即将接近尾声，一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结以及20xx年计划如下：

>一、员工管理、业务学习工作

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。
- 2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订“开门红”、“xx”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 5、制订xx—x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

>二、意外险方面工作

xx险：一是一如既往地做好xx险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

二是为了确保xx险市场的稳定与人保公司合作进行xx险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对xx险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的xx险续收工作顺利地完成打下坚实基础。

三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体xx险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx—x万余份xx险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期xx险工作，最终在xx月份圆满完成了xx险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx—x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

>三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

>四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xx—x人成立了综合拓展部

尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx—x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

>五、建议

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

>六、20xx工作思路

- 1、做好xx险收费前的各项工作。
- 2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。
- 4、开拓寿险市场，尝试职场营销。
- 5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。
- 6、加强对团险业务员队伍的建设。

企业老板核心工作总结8

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的，20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

>一、自身存在不足

工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年里工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

>二、工作计划

- 1、认真贯彻公司的规章制度
- 2、加强和现场还有其他部门的沟通。
- 3、工作之余多学习其他部门的业务
- 4、自学把自己的学历提高一个水平
- 5、学习会计知识

>三、对公司的意见和建议以及各种诉求

- 1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。
- 2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。
- 3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。
- 4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

衷心祝福祖国强盛，公司繁荣，员工加薪。

企业老板核心工作总结9

作为局党组书记和行政主要负责人，一年来，我注意充分发挥个人的主导作用、凝聚作用和带头作用，努力从自身做起，做好表率。

>一是坚持“行为规范、公正透明、运转协调、廉洁高效”，充分发挥“班长”作用，带好班子。

工作中，我注重协调好班子成员之间的关系，做到善断不武断、统揽不包揽、放手不撒手、爱护不袒护、大度不糊涂，不搞“家长制”、“一言堂”，重大事项，都由党组集体决策；还注意把集体领导同个人分工负责结合起来，形成集体领导的合力。根据各个成员的专长、特点，把担子分担到班子成员肩上，使每个人都有工作压力，既交任务也赋予相应的权力，让大家都能积极大胆、创造性地开展工作，使职、权、责达到高度统一，按照分工放开手脚、尽心尽责地开展工作，心一起往民族宗教事业发展上想，劲一起往争创一流工作上使。

>二是进一步加强思想政治建设，坚持与时俱进，不断增强服务意识、创新意识。

工作中，我把加强自身的思想作风建设，作为履行好职责的重要前提，认真学习政治理论、经济理论及政策法规，增强党性修养，提高工作水平，努力从自身做起，做好表率，当好“班长”。一年来，进一步加深了对党的路线方针的理解；通过党风廉政教育，进一步树立了严于律己、廉洁从政的思想；通过党的十七届二中三中全会精神的学习贯彻，明确了奋斗目标和努力方向，进一步坚定了在新形势下，克服困难，做好民族宗教工作的信心。

与此同时，我不断加强党的民族宗教政策法规以及业务知识学习，从实际出发，加强调查研究，探寻民族宗教工作服务全市经济建设、服务全市少数民族群众及信教群众的新途径。先后组织了民族工作、宗教工作、党风廉政建设等工作多方面调研活动，在市政协杂志、河南省领导内参、法人维权杂志上发表了多篇调研理论文章，工作之余自己能够做到深入少数民族群众当中、宗教活动场所，广交朋友，从中了解民族宗教工作的实际状况，听取群众反映的建议和意见，及时梳理了在新形势下搞好民族宗教事务管理服务的思路，改变了自己以往在民族宗教事务管理靠单纯“听汇报、看书面材料”的状况，增强了服务意识，实实在在地转变工作作风，使“没有调查研究，就没有发言权”成为了做好民族宗教工作的第一要务。

>三是进一步加强党风廉政建设，坚持廉政勤政，保证党的路线方针政策的贯彻执行。

“廉生勤、勤生绩”，具体工作中，我坚持把加快经济发展，促进社会稳定放在民族宗教工作的全局中考虑，牢固树立大局意识和服务意识，当好政府的参谋；坚决执行市委、市政府的重大决策措施，确保政令畅通、令行禁止；以求真务实的态度，解决工作中的热点、难点问题；坚持依法行政，政策公开透明，办事公道，重大事项集体研究决定；坚持解放思想，与时俱进，团结和带领全局干部职工，拓宽思路，力求创新，不断改进工作方法、提高工作效率。

一年来，尽管我在做好本职工作上付出了努力，工作中取得了一些成绩，得到了省、市领导肯定，但仍存在诸多不足，如：对下基层钻研不够，应付日常事务性工作较多；在队伍建设和干部教育上不够全面细致；处理协调问题能坚持依法行政、民主决策，也能注重抓落实，但深入县、区基层调研不够；对能坦诚相待、友好相处，也能做到严格管理、不怕得罪人，但工作中缺少与们沟通交流等等。我深深感到，自己所做的，无一不是在市委、市政府的正确领导和上级部门的有效监督下完成的，无一不是在局机关、县区各单位广大干部职工的真诚帮助下实现的。党组各成员给我的帮助和配合自不待言，各位科长和们(这也包括离退休的老)对我的理解和支持也非常多。

最后，我向大家表个态。我决心按照市局党委的要求，在局党委的集体领导下和们一起，倍加努力学习，倍加努力工作，倍加珍视和维护我局已形成的良好的工作氛围，倍加自觉地接受和上级的监督，更加积极主动地履行好职责，以实际行动承担起一个党委书记的职责，不辜负组织对自己的重托，不辜负在座各位的期望。

企业老板核心工作总结10

省局考核组各位领导、同志们：

XX年，在省局党组的正确领导下，我局紧紧围绕年初确定的工作目标和保障措施，领导班子团结协作，以科学的发展观统领全局，带领广大职工艰苦奋斗，奋力拼搏，外拓市场，内抓管理，大力加强精神文明建设，完成和超额完

成了各项工作任务，取得了新成绩。按照省局考核要求，现将我局一年来的主要工作目标完成情况、廉政建设和领导班子建设情况报告如下：

一、主要目标完成情况XX年，是不平凡的一年，市场竞争日益激烈，施工任务艰巨而又十分繁重。面对困难和挑战，各级领导班子和广大干部职工牢固树立全局观念和大局意识、创新意识，沉着应对，干事创业。XX年3月，我局取得了公路工程施工总承包一级资质，成为xx系统唯一拥有水利水电、公路工程两个一级总承包资质的施工企业。一年来，先后被授予“全国优秀施工企业”、“全国守合同重信用企业”、“全国建筑安全生产先进集体”、“省直文明单位”，承建的东平湖二级湖堤八里湾闸和天津引滦入津水源保护工程新建州河暗渠工程被水利部授予“XX年度水利系统文明建设工地”称号，完成和超额完成了各项目标任务。

(一)顺应市场得市场，经营开发工作健康发展我局紧紧围绕水利建设市场的南水北调、西部开发、治淮工程和公路等国家重点工程项目，不断调整经营格局，巩固老市场，开拓新市场，完善规章制度，强化责任意识，企业竞争力不断增强，经营开发工作健康发展。全年共中标工程x项，实现合同额x亿元，其中系统外工程中x项，中标额x亿元，完成年度目标任务的x%，为明年的生产任务争得了主动。顺应市场规律，实行区域经营战略。一年来，我们认真研究市场，把握市场脉搏，顺应市场规律，在职工中树立了“项目部本身就是经营开发部”的观念，实行了区域经营战略。各项目部在抓好工程建设的同时，充分发挥

“窗口”和“桥梁”作用，进一步占领后续工程市场。淮委姜唐湖蓄(行)洪区退水闸工程和新疆恰甫其海综合利用水利枢纽二期工程的中标就是区域经营战略的典型范例。尤其淮委姜唐湖蓄(行)洪区退水闸工程，是淮河治理的骨干工程，设计行洪流量为x/s，工程中标额x万元，工程规模之大，是建局以来我局承揽的最大的水利工程水闸建设项目。为此，对以上两个项目给予通令嘉奖。完善经营格局，营造良好的经营环境。

(二)以创建文明工地为契机，施工管理水平再上新台阶XX年我局共有在建工程x项，合同额达x亿多元。所建工程分布在xx、辽宁、安徽、陕西、天津、新疆等地区，多数为国家和省级重点工程，三项为xx

标准化堤防建设工程，标准要求高，施工难度大，管理任务重。在施工中，我局以“文明工地创建”活动为契机，科学调度，合理配置，全体施工人员艰苦奋斗，全年共完成各类土方x万立方米;砌石x立方米;砼及钢筋砼x万立方米;各类路面x千平方米，完成施工产值x亿元，占计划的x%，首次突破x亿元大关。弘扬铁军精神，确保工程质量和进度。面对艰巨繁重的施工任务和复杂的施工环境，我局职工充分发扬铁军精神，顶风冒雪，冬战严寒，夏战酷暑，克服重重困难，昼夜奋战不停。

(三)各项经济指标圆满完成，职工收入稳步上升一年来，我局围绕“经济效益”这个中心，加强经营管理，落实经济责任，控制企业成本，规范财务运做，各项经济指标完成较好。全年实现经济总收入

x亿元;净资产收益率达x%;资产负债率x%;应收帐款周转率x次，全年实现利税x万元，比上年提高x%。同时，离退休职工两费足额发放，并及时增加了同城补贴。职工收入与去年同比可提高x%，确保了职工队伍稳定，促进了单位稳定发展。

(四)狠抓质量管理，打造精品工程施工中，我局狠抓质量管理，把质量当作“质量大堤”来建设，提出了“质量是政治、是生命、是效益，要以对党和国家、对人民、对历史负责的精神，以党性人格抓质量，建优质工程，建精品工程”的口号，不断强化全员质量意识，建设精品工程。一是坚持质量第一的方针，把质量作为评价工程的首要因素，作为衡量干部工作的重要标准。要求各单位、各项目部一把手亲自抓质量，落实质量责任，保证iso9001质量保证体系的有效运行。二是严格质量管理标准和质量检查制度。

(五)加强精神文明建设，文明创建工作取得新突破按照上级的统一部署，开展了“保持_员先进性教育活动”的前期准备工作，制定了有针对性的教育方案，使广大党员提前进入了思想状态。加大了企业文化宣传力度，在各类媒体发表稿件70余篇。按照我局《文明单位创建活动的实施意见》，分步实施、积极开展文明单位创建活动，取得了新突破，局机关和第二工程处分别被授予“XX年度省直文明单位”称号，实现了物质文明、政治文明与精神文明的同步发展(八)圆满完成其它各项工作任务加强了机动抢险队建设，参加了xxxx防汛抢险技能竞赛暨实战演练，荣获三等奖，落实了汛期值班等防汛责任制。各级工会积极开展工作，二处、一处职代会分别被授予“先进星”和“合格星”称号。另外，企业改制，党组织建设、离退休服务、文秘档案等工作都取得了一定成绩。

二、党风廉政建设情况XX年，我局按照上级纪检_门的部署要求，认真贯彻党风廉政建设责任制，落实各项规章制度，标本兼治，突出重点，以负责的态度、务实的作风，扎扎实实地开展了反腐倡廉各项工作，使党风廉政建设和反腐败斗争与各项事业同步进行，协调发展。在具体工作中，我们着重抓了“四个坚持”。

企业老板核心工作总结11

今年以来，在园区党委的正确领导下，在公司许总和广大职工的大力支持、配合下，本人与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托客户，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司各项工作健康顺利进展。现述职如下：

>一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。

作为一名领导干部，肩负公司和员工赋予的重要职责与使命，公司的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重理论与实践的学习。在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系员工，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。

员工看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕勤政廉政建设做文章。

针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。

业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

>二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作

一年来，我能够从公司长远发展出发，公司上下不断深化改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进公司持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、调整结构。

今年，按照公司的通知要求和精神，全面进行了清理规范各工段，各部门工作。这些工作的顺利开展，适应了公司改革的需要，为公司创业提供了保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。

今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

企业老板核心工作总结12

前段时间工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

以下是鄙人工作中总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助。

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

>二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

随着电子行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好电脑售后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

>四、技术知识水平与实际操作熟练

在过去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，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后工资中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。

企业老板核心工作总结13

20xx年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕企业奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，企业全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营管理计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

企业全年完成产值xxx万元，比上年同期增长xx%；完成销售收入xx万元，比上年同期增xx%；实现利税xxx万元，比上年同期增长xx%；工业增加值xx万元，比上年同期增长xx%。并对年初提出企业总结范文存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下管理。

>1、狠抓安全不放松，重视基础求企业总结范文发展。

安全生产管理和软硬件基础环境是企业得以生存发展的根本。在全年的管理工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理工作，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时企业也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20xx年，企业在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理工作结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理工作干部的培养和储备问题。我们通

过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

>2、克服两大难题，确保企业总结范文任务完成。

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年x万元的生产任务，困难是显而易见的，因此xx年初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营管理目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消极的怨天尤人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共x平方的可用生产场地，这个x平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理工作带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从企业中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾贝克企业闲置的土地上做文章。因此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理工作的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，企业人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的x人，增加到x人。由于普遍的发展，而且考虑到本地企业总结范文间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在的脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

>3、强化内部管理工作，夯实发展企业总结范文基础。

>（1）节能降耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx年，企业面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能降耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在企业内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理工作的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任周宗田同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

随着今年生产规模的扩大，我们意识到，必须进一步加大对产品质量的控制力度，因此，春节后我们调整了质量管理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理工作机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

>（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业总结范文发展的重要保证。企业发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理工作。20xx年，企业结合经营管理工作实际，动员中层以上管理工作人员在每次例会上就企业经营、管理工作、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理工作人员及全体员工在企业总结范文生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理工作人员对制度的修订完善，使企业制度建设更具有合理性和可行性。xx年新制订了设计开发、生产管理工作和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚

持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理工作机制，把情感管理工作融入管理工作的全过程，不断提高管理工作质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

>(3)加强财务管理工作监督，保障资金需求。

为了保证生产经营管理、发展、技术改造的资金需求，20xx年，企业进一步对资金使用实行分级计划、分层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大了资金合理利用的监督力度，用好用活资金。一是加强了存货资金的管理工作，对库房材料实行了定额管理工作，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督促销售人员对到期货款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。仅在一张发票上的较真和认真复查，就为企业挽回近2xx万元的损失，而在一份外加工合同款的支付上严格把关，又为企业挽回近xx万元的损失。因此，我们应当统一认识，给予财务部门审核和监督工作更大的支持。

>(4)推行办公自动化，提高管理工作效率。

企业老板核心工作总结14

这一年来，我坚持认真学习、勤奋工作、任劳任怨的精神和工作态度，严格要求自己，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，树立良好的公司形象，努力做好本职工作，将各个方面的工作都做得不错，为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，现将本人在这一一年来的思想工作表现总结如下。

>一、加强学习，自觉提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。我积极参加公司组织的各项学习活动，并注重自学，利用业余时间认真学习了十六届四中全会关于加强党的执政能力的决定。十八大召开后，我积极学习党的新思想，吸取十八大的精神力量，全面按照十八大提出的新要求，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。通过办公室实务的学习，使我了解了办公室管理工作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基。

>二、踏实肯干，努力做好各项工作

作为总经理助理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这一年来，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成科室的各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面：

1、在实际工作中我始终坚持：为领导参谋到位但不越位；督促、催办到位，但不“决定”；服务到位但不干预。自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理，全面完成了总公司的各项经济考核指标。

2、为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解公司的情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和实际情况，及时组织员工制定并完成劳动竞赛，在公司组织开展的“人人成为‘经营者’”培训活动中，积极响应公司领导的号召，按照上级的指示和安排，让活动得到有序的进行。

3、在出纳工作方面，我坚持的做法是：1)先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；2)先办上级和外来的，后办内部的；但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。坚持认真做好各类费用的收缴工作，按时收取房租费，水电费，做好房屋租赁情况的统计工作。

4、在公司后勤工作方面，我以把工作做到尽善尽美为原则，尽职尽责，坚持把好公司员工的福利工作和办公设备采购关，积极配合集团做好当地其他物业的合同签订及收费工作，自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理。

20**年即将过去，充满挑战和机遇的即将来临，总结一年的工作，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，在今后的工作中，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，认真总结经验，克服不足，加强学习和改善，戒骄戒躁，努力工作，加强学习，力争取得更大的工作成绩，以崭新的工作作风、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到行各项工作中，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥更大的作用。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发