

2025企业年度的工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/278639.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

20_企业年度的工作总结5篇

时光在流逝，从不停歇，一段时间的工作已经结束了，回首这段不平凡的时间，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，那么公司工作总结怎么写？小编在此整理了20_企业年度的工作总结，供大家参阅，希望大家在阅读过程中有所收获！

2

021企业年度的工作总结1

时光荏苒，转眼20__年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20__年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：

在20__年里，我自觉加强学习，虚心求教，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。我注重以工作动力为牵引，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，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。

1到4月份我在第一管理站工作，负责对苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20__的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。5月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站8座，安装14台换热机组，离子交换器6组，供热面积可达到109万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如;医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。

回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获：

(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)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(四)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。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。

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。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!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：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。

针对20__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：在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好!

20__企业年度的工作总结2

20__年，受国家宏观政策影响，资产业务发展受到一定制约，与此相反的是，随着经济发展，人民越来越富裕，对理财的需求却是越来越大，同时，对理财服务水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行大量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，极力以各种方式手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营环境之下，为增强我行对外竞争力，行领导果断决策，通过竞聘方式，组建了财富管理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财队伍素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20__年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作得到行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

(一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特

别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20__年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度和贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为_年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的'一年，我们将紧密围绕

分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行“保本、保息、不保值”的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

20_企业年度的工作总结3

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

一、抓学习，不断提高自身素质

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理 etc 知识，以求不断提高自身素。

二、强化工作职能，搞好成品管理

- 1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。
- 2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。
- 3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。
- 4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为领导们提供极尽可能准确的数据。
- 5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5S管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(ERP)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

四、现在的成品管理还存在一下问题：

- 1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。
- 2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。
- 3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。
- 4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

20_企业年度的工作总结4

20__年是公司成立Gov事业部第一年，我在Gov事业部中担任技术支持工程师职务。在部门领导的指导下，同事的配合、帮助下，完成了分配的工作，提高工作水平，现就20__年工作总结如下：

一、工作内容

1、实施项目：

于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统;编制相关文档，如使用手册、系统介绍等文档;参与测试工作，根据从客户那边了解的用户习惯、使用方式向测试、开发提改进意见;做一些辅助性工作。但由于新旧系统的数据交换问题，该项目目前存在进一步实施的困难。

西城四期项目刚刚开始参与，项目较紧。

2、催收尾款：

与西城民政小史频繁接触，催收民政项目尾款，现已收回。

3、项目后期维护：

主要是太平桥街道办事处OA系统、西城民政系统，本年度都处于系统维护阶段，收集用户反馈意见，报至开发、测试部门，然后进行系统更新，同时维护客户关系。

4、编写文档：

完成城市管理与公共服务系统的相关文档;无线电子政务的验收文档;领导布置的各种文档;

5、协助整理数据项

协助同事完成数据项的整理工作共2次，一次是市资源中心对各报表重复数据项录入工作的整理，一次是市信息办对单一系统中重复字段的统计，我主要负责基础工作，通过材料，对数据项逐一进行统计、整理，提交原始材料说明给相关同事。

6、临时性事务

完成领导、同事临时交办的事务，如一些演示文档、陪标方案、西城四期前期事项整理等内容。

二、总结及建议

在今年项目实施过程中，既有顺利完成的项目，也有碰到困难的项目，在这里，主要针对出现的问题进行总结，并提出个人建议。

1、加强文档说明

在西城民政催收尾款后期，出现了公司合同与财政局手中的合同金额不符的情况，虽然没有影响尾款收回，但是导致收回时间延长。如果有该情况的文档说明，即便是只有领导掌握，无论经历时间长短或者项目负责人更替，都可避免此次现象的出现。同时，在与客户或同事之间进行沟通时，有简单的文字说明，都会起到提醒、记录的功能，做到有据可查。俗话说得好“一个好记性，不如一个烂笔头”。

2、在项目关键环节建立备份机制

在崇文计生项目中，前任项目经理称数据交换已成功，但是更换

项目经理后至今，数据交换始终没有成功过。由于IT公司存在人员流动频繁的现象，在关键环节最好备份工作，比如增加说明文档的详细度;在客户方进行关键操作时(或是在已确认操作成功，再次在客户方演示时)，两个开发人员同时在场，这个并不是说不信任哪个人，两个人同时离职的情况比较少，一旦一方离职，还能有一个人知道当时怎么操作的，遇到的困难是如何解决的，只用半天或1天较短的时间，从而节省以后的解决时间，同时也避免一方说已解决，但无其他人确认的情况。

3、其他建议

前几月公司组织员工进行体育锻炼，费用AA，这个好事没有坚持多久就不了了之了，希望以后可以继续。

三、20__年工作思路

- 1、认真做好公司要求的各项工作。
- 2、积极主动的参与公司建设。

20_企业年度的工作总结5

20__年是和美华集团快速成长的一年，集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀用户创造价值”的年度主题的指引下，顺应了时代要求，抓住了历史机遇，加快了人才队伍建设，深化了服务质量管理，提高了为优秀用户创造价值的能力，加快了企业战略转型，推动了企业的快速发展。

1、企业文化和经营理念的持续创新

和美华文化是和美华企业的灵魂，它决定着企业的发展方向，是推动和美华事业发展的不竭动力和力量的源泉。

“共创、共建、共赢、共享”的企业核心价值观，是基于共同的目标和愿景，打破传统的雇佣制，去除“打工”心态，建立企业、员工、用户事业合作伙伴的关系定位，实现共同发展和进步的具体体现。

随着集团事业的发展，企业核心价值观逐步深入人心。大部分总经理人员实现了自我超越，思想上、观念上与时俱进，对行业的认识提升到了一个全新的高度，思想提升到了一个新的境界，看到了历史和行业的发展机遇，形成了新的发展理念，积极践行“科技占市场，服务得天下”的经营理念，把高科技型的产品和系统的服务能力作为为用户创造价值的基础。

企业文化逐步落地生根，按照“精、准、细、严”的精细化管理思想，深入推动了精细化管理水平，深化了流程管理，积极践行“迅速反应，马上行动”的工作作风，倡导“狼性文化”，坚决剔除了不认同文化和战略的员工，激活组织，管理下沉，和美华文化正逐步落地生根，成为我们共同的行为，初步形成了内部的凝聚力和外在的竞争力。

2、实施科技领先战略，加快了技术营销模式的实施

集团加快了科技领先战略的实施，加强了技术与市场的有机结合，使产品更贴近各地区不同的市场和用户需求，加快了技术成果的转换推广和应用工作，实现产品的升级换代。

饲料行业是依赖于和服务于养殖业的行业，优秀的A类养殖户代表着中国养殖业的未来，实现同优秀客户共同发展是饲料企业唯一的出路。集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀客户创造价值。”的年度主题的指引下，大部分的总经理人员树立起了危机意识，逐步走出了低水平的价格竞争，加快了

技术营销模式的实施，以不断的开发优秀用户为导向，确立了以“专业技术+系统能力”为核心的新的价值驱动体系。总部市场部、技术部、品管部、技术服务中心协同各公司总经理人员，为培养开发A类客户的能力，加快高科技型产品的推广，做出巨大的努力，加快了集团营销战略的转型。

3、树立了“大服务”的经营理念，深化了用户关系与服务质量管理

伴随着外部环境正快速的变化，集团公司及时确立了“科技占市场，服务得天下”的经营理念。绝大部分经理人深刻认识到：通过科技领先塑造产品力，深化服务质量管理的重要性和必要性；通过高科技的产品和系统的服务能力，不仅仅是为用户创造价值的需要，也是企业生存发展的需要。在服务战略理念形成共识后，集团明确形成了服务战略实施的基本流程，针对大众市场设计实施了六项综合服务项目，针对优秀的A类用户设计实施了十二项服务项目，先后成立了济南、

泰安、莱阳、临沂、巢湖等9个检测服务中心。建设总部、分(子)公司、基层营销公司三级服务平台，变营销为服务，建设服务队伍，提升系统服务能力，初步构建起了服务体系，服务质量和过程管理正不断地得以改进与深化。

以发展养殖业为基础，加快了合作社的运营管理;积极将农民组织起来，成功运营了50多个养殖专业合作社，积极推进生产经营一体化，推进标准化养殖，努力探索新的经营模式。

4、建立起了基于战略导向的人力资源整合与开发体系

视人才为企业唯一的资源和最大的财富。建立起了科学的人才引进体系，引入了监督约束机制和竞争淘汰机制，形成优胜劣汰的组织氛围，形成以创造价值和价值分配为核心的考核激励共享机制。

建立起了整套规范的程序，建立起了人才培养开发体系。把外部引进和内部培育有机结合起来，逐步实现了经理队伍从“业余选手”到“职业经理”的实质性转变。

建立了后备人才制度，深入推进人才第一战略，建设出了一支数量充足、素质优良、专业配套、结构合理的后备人才队伍，支撑起了企业可持续发展能力。

5、坚持持续创新，初步建立起了系统的运营管理能力

集团实行集体领导，发挥集体智慧，提高了决策水平，制定了科学的发展规划和经营管理计划，提高经营管理水平，持续推动整个集团的规范化、精细化管理水平。

完善了分(子)公司“生产基地化、营销公司化、经营网络化”的治理结构和经营机制，建立以价值创造和价值分配为核心的利益分配机制和发展机制。绝大部分经理人建立起了职业经理人的意识，明确自己的角色，摆正股东、董事、监事、经理的关系，形成了各司其职、科学规范的决策机制、经营机制和运营管理机制，完善了内部充分授权的自主创业机制。

6、健全了总部职能体系，形成了总部领导下的分(子)公司组织机构集团组织架构形成了决策层、职能层和执行层三个主要层次。

第一个层面是总裁班子，是最高决策层，保证了集团经营决策的科学化、民主化，制定了科学的发展规划和经营管理计划，实施战略管理;集团总部设立经营委员会，为集团的正确决策以及实施战略管理方面发挥了重要的作用。

第二个层面是集团总部职能部门，集团设置九个职能部门和一个审计中心，总裁办公会是集团最高行政会议，对持续推动各公司的经营管理水平的提升发挥了重要的作用。同时，在职能层与执行层之间设计了事业部(片区)层面，正在初建尝试运营中，逐步使集团组织结构向平行网络式结构转变。

7、总裁办、企划部强化了服务和管理职能

持续修正了管理制度、工作流程和作业标准，严肃了制度的执行，建设“报刊、网站、短信”三位一体的信息体系平台，加强协调工作，严肃了总部决定的学习和督办工作，保证了集团部署的各项工作得到落实，保障了集团工作的正常、高效运转，对分(子)公司形成强有力的服务和支持

。

企划部加强了企业文化建设，建立了统一的VI企业形象识别系统，提升了企业形象，通过报刊、网站、广告宣传、行业会议、重要活动组织等传递企业文化，提升了企业形象，塑造品牌卓有成效。

8、采购中心和技术部做出了突出的贡献

在严肃执行采购管理制度的基础上，建立了一整套科学决策的分析机制，强化了采购队伍建设，提高了采购职业化能力，优化了供货渠道，建立起高效的信息情报体系，形成科学分析原料波动预警机制，建立起了快速反应机制和决策机制，准确有效地指导了各分(子)公司的原料采购，提高了企业赢利水平和竞争能力。

技术部通过新技术、新原料的开发、新产品的推出，实现了500万元的隐性利润，实现了产品升级换代。

9、集团财务部极大地促进了企业规范化管理

集团财务部积极推动财务转型，提升服务能力，全面参与企业经营管理。严肃了制度的制定与执行，建立、健全、完善了各项经营管理制度;着力提升了财务人员服务能力和综合素质，持续提升规范化、精细化管理;积极深入地参与企业经营管理，建立起集团财务预警体系;完善了岗位工作标准与内部控制流程。集团审计中心健全了财务与审计监督体系，查处了各种违纪行为，通过加大惩处力度，达到了服务、规范、监督的目的。

10、各基地公司以流程管理为核心，持续深入推动精细化管理

树立了全员品质管理意识，树立了全员服务营销理念，不断完善内部管理制度，大力开展职业技能培训，深化生产品控的流程化、标准化建设，持续进行了流程再造，持续提高了精细化管理水平。

11、深化了营销模式管理，细化了营销活动管理

为全面落实集团四个市场基本策略，针对大众市场，深化深度整合市场营销模式的实施与管理，初步建立起了具备服务和管理功能的综合型营销队伍。

细化了对本土化营销人员的管理，尤其是营销活动管理;以兽药为切入点，加快了推动兽药的网络化经营，逐步实现从经营产品到经营网络的转变。

加快了技术营销模式实施与管理，强制性提升专业技术和系统服务能力，开发A类用户的能力有了很大的提高，加快了高科技新产品的市场推广，正逐步从被动跟随市场，逐步实现主动引导市场。

12、建立起了战略导向型的绩效管理体系

绩效管理是20__年度管理重点之一，建立起了有效的考核激励机制。修订了考核工具，持续深化了考核结果的应用和绩效的面谈改进，建立有效的激励办法，完善了营销公司共享机制，持续改

进提高了企业的整体绩效和管理水平。

20_企业年度的工作总结

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